

Crédito comercial e inversión fabril. El «holding» Nadal i Ribó (1828-1875)*

● ROSER GALÍ
Universitat de Barcelona

Introducción

El presente artículo tiene por objeto el estudio de una casa de comercio barcelonesa desde sus orígenes en 1828 hasta su liquidación en 1875. Nos interesa, concretamente, exponer las transformaciones que experimentó –en paralelo con las registradas por la economía catalana– durante estas casi cinco décadas¹.

La sociedad *Nadal i Ribó*, casa de comercio, almacén de algodón, banco industrial encubierto, y esbozo de «holding», podría constituir un ejemplo paradigmático de las casas de comercio catalanas del diecinueve². Ciertamente es que *Nadal i Ribó* no fue la única en practicar la diversificación de inversiones, y en canalizar capitales hacia otros sectores a partir de mediados de siglo XIX; la mayoría de los grandes comerciantes de la ciudad condal reinvertió sus beneficios en iniciativas industriales de diversa índole. Lo novedoso del caso estudiado es el hecho de que *Nadal i Ribó* no se limitó a invertir capitales en el sector fabril –ya fuera con carácter de socio capitalista en comandita o mediante la compra de acciones de

* Quiero agradecer las sugerencias de los profesores Pere Pascual, Carles Sudrià y muy especialmente del Dr. Jordi Nadal, así como los comentarios de los profesores asistentes al Seminario de Historia Económica (julio de 2002) organizado por la Fundación Duques de Soria, y de dos evaluadores anónimos. Los errores del escrito son de mi exclusiva responsabilidad. Este trabajo se ha beneficiado del apoyo financiero de los proyectos de investigación PB98-1265 del Ministerio de Educación y Ciencia, BEC2002-01113 del Ministerio de Ciencia y Tecnología, y SGR2001-00028 en concepto de «Suport als grups de recerca consolidats» de la Generalitat de Catalunya.

1. Véase Vicens Vives (1961), Nadal (1985), Maluquer (1988), Pascual (1990) y Sudrià (1994).

2. La reconstrucción de la actividad comercial e inversora de la sociedad se ha basado en las escrituras y balances de la misma, documentación procedente del archivo particular de la familia de Nadal-Caparà. Agradezco a María Luisa Caparà y Muntadas, vda. de Nadal, las facilidades para consultar dicho material. Un primer estudio sobre *Nadal i Ribó* ha sido recientemente publicado por Oliva (2000).

sociedades anónimas— sino que optó por la participación directa, tanto en lo que se refiere a la financiación como a los aspectos más relacionados con la gestión. Por ello podemos hablar de la existencia de un auténtico «holding» comercial-financiero-industrial encabezado, y en cierta forma ocultado, bajo la casa de comercio objeto de nuestro estudio.

De hecho, como señalaba Jaume Vicens Vives, los comerciantes ya habían desempeñado un papel fundamental en el florecimiento de la industria catalana desde mediados del siglo XVIII y lo mantuvieron durante todo el siglo diecinueve³. Pere Pascual y Alex Sánchez añaden, además, que tomaron conciencia de que debían reorientar sus actividades a raíz de la pérdida de las colonias en un doble sentido: por una parte, se vieron obligados a restringir su área de actuación a la Península y, por otra, debieron involucrarse directamente en la producción de los bienes que pretendían comercializar. El negocio de las indianas, limitado a la compra de tejidos, su estampado y su posterior reventa, ya no ofrecía más posibilidades de beneficio⁴.

El sector comercial supo responder a la nueva situación y se implicó activamente en la transformación de la industria. Con la contribución esencial del capital comercial, en unos cien años Cataluña dio el salto de la protoindustrialización a la industrialización en sentido estricto. Los cambios en la producción de manufacturas y la ampliación de actividades (especialmente en los sectores de la hilatura y el tejido del algodón) exigían la introducción de nuevas tecnologías, especialmente maquinaria textil y fuentes de energía más potentes. Los fabricantes del sector textil —sobre todo— supieron encontrar en los comerciantes la fuente de dinero que les permitió consolidar y modernizar sus estructuras productivas. Se podría hablar, pues, de una convergencia de intereses entre los comerciantes y fabricantes de Cataluña, que contribuyó a la consolidación de la industria textil catalana en el siglo XIX.

Carles Sudrià apuntaba hace unos años que el mercado de capitales catalán tenía que haber sido muy dinámico, a pesar de los pocos recursos que movilizaban la bolsa y las entidades financieras existentes a partir de mediados de siglo. Los sectores industrial y ferroviario supieron encontrar financiación a pesar de no ser ciertamente ni la bolsa ni los bancos quienes la proporcionaron. Las industrias recurrieron mayoritariamente a la autofinanciación y a los créditos que, directa o indirectamente, les otorgaban las casas de comercio. Como señala Sudrià, el conocimiento de este mercado y de su funcionamiento es indispensable para esclarecer puntos decisivos del proceso de formación de la Cataluña industrial⁵.

Esto nos muestra la imperiosa necesidad de llevar a cabo una investigación en profundidad de las grandes casas de comercio de la Barcelona del diecinueve,

3. Vicens (1954).

4. Pascual (1990) y Sánchez (2000).

5. Sudrià (1987).

que se camuflaban bajo eufemismos como «almacén de algodón», «sociedad de negocios», etc., cuando la función económica que realmente realizaban era la de financiar el proceso de industrialización catalán. El estudio de su actividad nos proporcionaría la explicación de por qué y cómo, en el marco de un mercado de capitales sin apenas desarrollo, se produjo un trasvase tan importante de fondos del comercio a la industria.

Sin embargo, un análisis de este tipo no es fácil dada la escasez de documentación. El caso de *Nadal i Ribó* ha salido a la luz gracias al hallazgo de las escrituras, balances y inventarios de la sociedad. Concebida como un almacén de importación de algodón en 1828, año de su constitución, poco a poco fue cambiando de naturaleza, para acabar convirtiéndose en un complejo comercial y fabril de considerables dimensiones, con los tentáculos extendidos por múltiples puntos de la geografía catalana.

La exposición de su trayectoria se hace en cinco apartados: el primero presenta la familia y aquellos de sus miembros que se dedicaron a la gestión de la casa de comercio; el segundo trata de los orígenes de la actividad comercial algodонера, desde 1828 a 1840; el tercero, del nacimiento y consolidación del «holding» industrial algodonero a partir de 1840; el cuarto, de la repercusión del «hambre de algodón» sobre *Nadal i Ribó* y de su respuesta a la crisis aneja; y, finalmente, el quinto, de la estrategia empresarial seguida a partir del análisis de los balances de la casa de comercio⁶.

Los Nadal, una familia de comerciantes

Los fundadores y socios del establecimiento que operaba bajo la razón de *Nadal i Ribó*, fueron siempre miembros de una misma familia, los Nadal. Su vinculación a actividades relacionadas con el comercio se remonta al último cuarto del siglo XVIII, cuando Joan Baptista Nadal Arola, hijo segundo de un sombrerero, estableció una mercería en la Plaça del Born de Barcelona, que ampliaría más tarde con una sección de venta de telas. La tienda estuvo en funcionamiento, como mínimo, de 1780 a 1832⁷.

6. La reconstrucción de la casa de comercio se ha basado en los documentos originales conservados por los descendientes de Joan Nadal Ferrater, completados con la Base de Datos del Departament d'Història i Institucions Econòmiques de la UB y los protocolos de los notarios Joaquim y Josep Maria Òdena. La transcripción de parte de la documentación original y de los balances de la casa se pueden consultar en Roser Galí (1999), «L'origen dels capitals invertits en la construcció del ferrocarril a Catalunya de 1844 a 1875», trabajo inédito de doctorado, Departament d'Història i Institucions Econòmiques, UB.

7. Joan Baptista Nadal importaba parte de las telas que vendía de varios puntos de Europa, y contratava a particulares de Barcelona y alrededores la elaboración de otros productos textiles de seda, de lana o de algodón.

Joan Baptista Nadal Arola tuvo cinco hijos. El mayor, Anton, murió en 1834; el segundo, Joan, asumió la dirección de los negocios de la familia, para lo que contó con la colaboración de su otro hermano Joaquim. En cuanto a las dos hermanas, Maria Anna se casó con un conocido comerciante de Barcelona, Bartomeu Vidal⁸, y Maria Teresa lo hizo con un médico militar, Josep Jaumandreu, de Reus.

Fue Joan Nadal Ferrater el iniciador del auge económico de la familia. Empezó su andadura profesional a muy temprana edad, como empleado en una tienda de paños de Barcelona propiedad de los comerciantes *Balash i Camarasa*, a finales del siglo XVIII⁹. Treinta años más tarde, Joan ya controlaba varias sociedades. En primer lugar, el comercio de paños, iniciado con *Balash i Camarasa*, acabó en sus manos después de un pleito y pasó a llamarse *Nadal i Cia*¹⁰. En segundo lugar, el comercio de coloniales lo llevaba a cabo mediante la razón social *Joan Nadal i Cia*, y después a través de *José A. Nadal i Cia*¹¹. Finalmente, el negocio del algodón, que se analiza en el presente artículo, era el objeto social de *Nadal i Ribó*.

No se acaba aquí la enumeración de las muchas actividades de nuestro personaje: arrendador de impuestos, suministrador de ejércitos varios, negociante de deuda pública, propietario de casas en la ciudad y de viñedos y tierras en los alrededores, amigo personal de liberales comprometidos como Antonio de Gironella y el general Prim, Nadal debía de ser un hombre de un empuje extraordinario¹². Nacido en 1778, murió en 1867 a los 89 años de edad, dejando un patrimonio considerable y varios negocios que seguirían gestionando sus descendientes.

Su hijo mayor, Joan Nadal Pujolà, decidió dedicarse a la carrera literaria, por lo que hubo de ser otro más joven, Anton, quien secundara a su padre en la gestión de la casa de comercio *Nadal i Ribó*. Para ello contó con la ayuda de Anton Ribó,

8. Sus hijos, los hermanos Vidal-Nadal, estuvieron vinculados a algunos de los grandes negocios de la ciudad, como la compraventa de solares edificables del Eixample, y la línea de ferrocarril de Zaragoza. Solà (1996).

9. Nadal y *Balash i Camarasa* se embarcaron, durante la Guerra de Independencia, en otros negocios, como la importación de alimentos y otros bienes para la ciudad y el arrendamiento de algunos impuestos y de unas tabernas en la Barceloneta, que les proporcionaron excelentes resultados.

10. Joan Nadal constituyó otra sociedad de venta de paños en 1830, *Badia i Nadal*, que se disolvió cuando la tienda fue quemada durante los disturbios de 1835.

11. Gestionada por su sobrino José Agustí Nadal i Sastre, y de la cual también se conserva la documentación.

12. Entre la documentación familiar se encuentran las cuentas de los impuestos arrendados: el Peso del Rey del Puerto de Barcelona, lezdas de varios lugares, derechos de aguardientes y licores del Principado y de otros impuestos menores. También constan las cuentas de los suministros a las tropas francesas de 1808 a 1812, y al ejército liberal en los años treinta. Por lo que respecta a sus amistades, Anton Gironella, liberal radical, miembro de la Diputación durante el trienio liberal y presidente de la Junta Revolucionaria el verano de 1835, fue acusado de participar en un disturbio progresista radical en enero de 1835, por lo que fue desterrado a las Islas Canarias y posteriormente a París. En el dietario de Nadal para 1859-1868 se puede consultar la correspondencia que mantenía con el general Prim, y los justificantes del dinero que éste recibió de Nadal.

futuro esposo de su hermana Teresa Nadal Pujolà. A falta de hijos varones, Anton Nadal formó a sus sobrinos Víctor y Joaquim Ribó Nadal, para que le ayudasen en la gestión de la empresa a la muerte de Ribó. Joaquim sería su sucesor en 1875¹³.

En el siglo XVIII, ni los parientes, ni los contactos, ni el patrimonio de la familia eran de tan alto vuelo como lo serían cien años después, cuando el tataranieto del sombrerero fue elegido alcalde de Barcelona. Los Nadal son un ejemplo de acumulación progresiva y lenta penetración en el núcleo de potentados de la ciudad¹⁴. Los inventarios *post-mortem* de algunos miembros del clan muestran la estrategia de diversificación inversora a nivel personal, paralela a la aplicada en los negocios, que les proporcionó tan buenos resultados.

Los orígenes del negocio: la comercialización del algodón: 1828-1840

El contrato inicial, firmado en marzo de 1828, que dio a luz a la casa de comercio *Nadal i Ribó*, establecía como objeto social la importación de algodón en rama¹⁵. Una anotación añadida a los estatutos revela, además, que Joan Nadal Ferrater aportaba, en nombre de su hijo Anton, el capital inicial de 10.000 libras catalanas (26.700 ptas.). Por otra parte, se establecía que los beneficios debían ser acumulados al capital, y que Anton Nadal, con sólo dieciséis años, sería el gerente, mientras que Anton Ribó quedaría encargado de la contabilidad.

Ribó fue muy estricto en su tarea desde el primer momento: los balances que elaboró detallan los nombres de clientes, acreedores y deudores de la casa, las existencias desagregadas según partidas, etc.

El primer balance –para los tres primeros meses de actividad– ya presentaba alguna particularidad interesante. En el activo aparecen 45 nombres distintos de compradores, en su mayoría del interior del Principado: se trataba, sin duda, de una clientela «hecha» con anterioridad. Las ventas de algodón alcanzaban las 22.889 ptas., y las existencias en almacén se valoraban en 48.312 ptas.

13. En el estudio de su trayectoria inversora se ha podido constatar que, a diferencia de otros muchos comerciantes de la ciudad, Anton Nadal siguió con la estrategia familiar de alejarse de toda inversión especulativa y se mostró muy prudente en la compra de acciones de sociedades anónimas, por lo que no fue nunca protagonista de operaciones de rápido enriquecimiento, ni tampoco de las de grandes quebrantos. El ferrocarril, el Canal d'Urgell, la Maquinista y la España Industrial fueron las excepciones a su prudente trayectoria inversora. Se implicó en la formación del Instituto Industrial de Catalunya, creado por la Junta de Fábricas, formó parte de la *Associació Defensora del Treball Nacional i de la Classe Obrera de Barcelona* y de la junta del periódico «El Àncora». Solà (1997).

14. Estudiado en los trabajos de Izard (1978) y Solà (1977).

15. La constitución de la sociedad precisamente en 1828 no responde a un capricho, sino a que éste fue el primer año de recuperación de la industria algodonera catalana, tal como ha demostrado Alex Sánchez en sus trabajos de investigación. Sánchez (1996 y 2000).

En el pasivo, el capital seguía siendo de 26.700 ptas. (aparece una partida de acreedores varios, de renombrados comerciantes y navieros de la ciudad que les habían vendido el algodón a crédito, y deudores por cuenta corriente) y los beneficios ascendían a 1.352 ptas. Una partida de «*deudas a Joan Nadal*» por importe de 38.235 ptas. —«*por lo pagado a Buch, a Ramon Perez, a Vda. Larrard...*», importadores de algodón— nos revela que el patriarca avanzaba el numerario para las compras de materia prima. Como corresponde a una actividad puramente comercial, se precisaba de poco capital fijo pero mucho circulante. *Nadal i Ribó* recibía uno y otro de la misma fuente: Joan Nadal Ferrater.

El negocio se iniciaba, pues, con mucha fuerza; y la envergadura de las partidas de «existencias» —en el activo— y «deudas con Joan Nadal» —en el pasivo— muestran que el primer encargo que recibieron los jóvenes negociantes era el de surtir el almacén con abundantes existencias para atraer a los futuros clientes.

La casa siguió con la misma actividad de compraventa de algodón hasta 1834, año de su primera reconstitución. En el resumen del libro mayor aparecían entonces 188 nombres de clientes distintos: el negocio se consolidaba. Siete años después de su constitución, *Nadal i Ribó* había multiplicado por once el capital social, y obtenía como beneficios una cantidad mayor que todo el capital inicial¹⁶. La reconstitución social de 1834 aportaba dos novedades. La primera, la entrada de Joan Nadal Ferrater como socio capitalista por el importe que se le debía en concepto de acreedor —que ascendía a 133.500 ptas.— con funciones de tesorero y proveedor de circulante para las compras. La otra novedad era la ampliación del objeto social de la firma al negocio —compraventa— de empresas¹⁷.

En 1838 aparece el primer signo de lo que marcaría la estrategia empresarial en la década siguiente: la compra de la tercera parte de una fábrica de hilados de algodón en Sant Joan de Vilassar (en el Maresme) que funcionaba bajo la razón social de *Bonaventura Alsina, Ginés Rodós i Magí Julià*. La casa iniciaba el salto a la industria en los momentos en que se estaba gestando el definitivo despegue del proceso de industrialización en Cataluña¹⁸.

La participación en empresas textiles

Los estatutos de 1840, año de la segunda refundación social, explicitaron la intención de *Nadal i Ribó* de extender su interés «*a la fabricación de hilados y lo demás que los dichos (socios) tengan por conveniente*». Contaban para ello con el tercio de la hilatura de Vilassar comprada dos años antes por un monto de 4.958 ptas.

16. Véase anexo 3.

17. Una empresa es una pieza de tejido de algodón en crudo, sin blanquear, teñir o estampar.

18. Véanse Nadal (1985), Maluquer (1988) y Sánchez (1996) y (2000).

Se inició un periodo de inversiones aceleradas en industrias, tal como recoge el anexo 2, en la forma que a los comerciantes les parecía más conveniente para cada caso, ya fuera la compra o arrendamiento de fábricas en crisis, la compra de terrenos para construir establecimientos fabriles de nueva planta, o la entrada como socios capitalistas en fábricas en funcionamiento. De 1840 a 1842 entraron en otra fábrica de Vilassar, *Mateu, Calvet i Cia*; establecieron una hilatura de algodón bajo la razón de *Joan Bergé i Cia* en un molino arrendado de Castellar del Vallès, y entraron como socios capitalistas en dos sociedades de Sallent: *Joan Mas i Cia*, una hilatura, y *Prats i Valls*, de hilados y tejidos de algodón¹⁹. En 1843, cinco años después de la primera inversión industrial, *Nadal i Ribó* ya tenía fábricas en lugares tan distintos como Vilassar, Canet, Castellar, Sallent y Banyoles.

Con la constitución del almacén de empesas en 1849, a cargo de Joan Vila, cuñado de Anton Nadal, se abrió y cerraba el ciclo de producción en el seno del «holding». El algodón en rama de su almacén se convertía en hilo en fábricas participadas, el cual, a su vez, era enviado para tejer en establecimientos controlados; finalmente, las empesas producidas eran vendidas en la tienda de Vila. El proceso de integración vertical se había completado en diez años (véase cuadro 1)²⁰.

La decisión de invertir en dichas sociedades fue sobradamente acertada, tal como se puede observar en los cuadros 2 y 3. El primero de ellos nos permite aventurar que la inversión inicial se podía recuperar en cinco o diez años sólo con los beneficios que proporcionaba, sin contar con el efecto positivo de arrastre que la participación industrial ejercía sobre el almacén. Y no sólo se recuperó el dinero invertido en pocos años, sino que, tal como se observa en el cuadro 3, las inversiones industriales contribuyeron en seguida –en un porcentaje muy elevado– a la formación del beneficio de la casa de comercio²¹.

19. Los balances recogían de forma confusa dichas participaciones; en el de 1842 sólo consta la participación de *Bonaventura Alsina*, mientras que en 1843 aparecen los beneficios de *Joan Bergé*, *Ramon Alsina*, *Joan Mas i Cia*, y *Mateu Calvet*. Contabilizaban también las 4.902 ptas. de la adquisición de maquinaria para *Ramon Alsina* y las 1.105 del viaje a Francia de Sebastià Prat, la fábrica del cual todavía no debía haber entrado en funcionamiento.

20. De hecho, y dadas las características de los contratos entre *Nadal i Ribó* y las fábricas participadas, sería más adecuado hablar de cuasi integración vertical, siguiendo la terminología utilizada por Porter. Porter (1982), pp. 312-331. Rosés publicó en un artículo la importancia de la integración vertical en el sector algodonero catalán, limitando su estudio a las fases del hilado, tejido y estampado, y centrándose en los aspectos técnicos. Su trabajo no pretende averiguar si la estrategia de integrar verticalmente las diferentes fases de producción pudo estar influida por la condición de comerciantes de la mayoría de los socios capitalistas de las fábricas. Rosés (1997), pp. 249-280.

21. Hay que tener en cuenta que, de 1844 a 1849, en el activo de los balances de *Nadal i Ribó* no se valoran las fábricas, a pesar que se nos permite saber los beneficios derivados de ellas. Podría ser que el destacable beneficio (tanto el de las fábricas como el total) para 1845 y 1846 incluya el valor de la inversión inicial, puesto que en estos años no se detalló la procedencia de dichos beneficios.

CUADRO 1
EL «HOLDING» *NADAL I RIBÓ* POR SUBSECTORES: LA INTEGRACIÓN
VERTICAL DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

	Almacén	Hilatura	Tejido	Blanqueo y estampado	Venta y distribución
1828	Nadal i Ribó				
1834					Nadal i Ribó
1838		Alsina, Rodós i Julià			
1840		Mateu Calvet Bonaventura Alsina	Mateu Calvet Bonaventura Alsina		
1841			Ramon Alsina		
1842		Prat, Valls i Cia Joan Mas i Cia Joan Bergé i Cia	Prat, Valls i Cia		
1843			Ramon Fort i Cia		
1847					
1849					Joan Vila
1855					Josep Vila
1858		Puig i Cia		Ribó, Ràfols, Llimós	
1860		Valls hnos.			
1865			Mateu Serra i Cia	Mateu Torelló	
1872		Josep Mir i Cia	José Mir i Cia		

Fuente: Anexo 2.

Las escrituras de constitución de las sociedades proporcionan información cualitativa que no ofrecen los balances. En ellas se indica que *Nadal i Ribó* no se limitaba a participar como socio comanditario, sino que establecía condiciones muy concretas en los aspectos relacionados con la fabricación. Las escrituras muestran, por ejemplo, que el control vertical de la producción del algodón era meticuloso, por lo que podemos hablar de la existencia de un auténtico «holding». *Nadal i Ribó* fijaba los precios de los *inputs* que ella misma proporcionaba a sus fábricas, y cobraba una comisión del 3 por ciento por cada operación. Estas no podían vender por su cuenta el *output* saliente, que volvía a *Nadal i Ribó*, quien se encargaba de pasarlo a la siguiente fase de producción, con el cobro del mencionado 3 por ciento en cada paso.

Un párrafo de la escritura de reconstitución de *Prats i Valls* nos da más pistas: «*queda convenido que el precio del hilo que la fábrica de hilados dé a la de tejidos sea contado número por número y que se venda al precio que lo vendan las fábricas de Sallent y de Manresa llamadas de Mas i Cia., Font i Cia., Serra Claret i Cia, Cots i Cia de Castellar de Vergé (sic.) i Cia y la de Igualada llamada de Sant Juan de Igualada mientras que el hilo no sea de máquina continua*». La fábrica de San Juan de Igualada, de los Catarineu, la *Font i Cia* de Manresa y la *Cots i Cia* de Castellar, no tenían como socios a *Nadal i Ribó*, mientras que las de Sallent y la de Manresa sí. Es decir, las fábricas de tejidos parti-

CUADRO 2
RENTABILIDAD DE DOS FÁBRICAS PARTICIPADAS (1841-1844) (en ptas.)

Año	Fábrica Participación	Joan Mas, Sallent (a) 26.721,36	Joan Bergé, Castellar (b) 127.137,39
1841	Beneficios derivados de la fábrica	9.467,82	
	Rentabilidad	35,43 %	
1842	Beneficios derivados de la fábrica	4.757,94	6.893,94
	Rentabilidad	17,80 %	5,42 %
1843	Beneficios derivados de la fábrica	4.533,66	23.765,67
	Rentabilidad	16,96 %	18,69 %
1844	Beneficios derivados de la fábrica	6.432,03	26.502,42
	Rentabilidad	24,07 %	20,84 %
	Beneficios acumulados en ptas.	25.196,79	57.164,70
	Porcentaje s/aportación inicial	94,29 %	44,96 %

(a) El capital que legalmente correspondía a *Nadal i Ribó* era de 26.721 ptas. (el 25 % del total), pero en la escritura los otros socios reconocían que los comerciantes había aportado un monto superior que aquellos debían retornar con su parte de beneficio.

(b) Los balances de la casa nos indican que su participación era por la cuarta parte del capital.

Fuente: AFN, Escrituras y balances de la sociedad *Nadal i Ribó*, y Protocolos notariales de Josep Maria Òdena.

cipadas pagaban el hilo al mismo precio que las no participadas; por lo que el hecho de formar parte del «holding» no les suponía ninguna ventaja en los precios de los inputs.

Nadal i Ribó también se ocupaba de cuestiones tecnológicas. Así, sabemos por la reconstitución de *Bonaventura Alsina*, en 1843, que ésta «*deberá marchar por medio de vapor*»; dada la imposibilidad en el pueblo costero de obtener energía hidráulica, en contraste con las otras fábricas en las que se había invertido hasta entonces. En el cuadro 4 se reproduce el valor otorgado a las fábricas y el beneficio que proporcionaban a *Nadal i Ribó*. Los datos, procedentes del inventario para 1850, permiten constatar las inversiones llevadas a cabo en maquinaria y fuentes de energía, tal como muestra la columna de observaciones.

En 1850 se produjo una nueva refundación de *Nadal i Ribó*, en la que se especificaba que seguirían con el almacén de la calle Montcada y podían ampliar el negocio «*con lo que convenga según convenga*». El capital alcanzaba 1.575.520 ptas de las cuales, 622.425 pertenecían a Joan Nadal (39,5 por ciento), 489.055 a su hijo (31 por ciento) y las 464.040 restantes (29,5 por ciento) a su yerno. Aquel año los beneficios totales ascendían a 212.275 ptas., el valor de las inversiones en sociedades a 451.510 ptas., y la parte de beneficios atribuible a ellas a 162.635 ptas., es decir, una rentabilidad media elevadísima, del 36 por ciento.

La etapa de 1850 a 1855 estuvo marcada por las reconstituciones de sociedades en las que ya participaban. Sin embargo, la actividad inversora de la casa no se relajó, ya que fueron los años en que *Nadal i Ribó* se implicó en la promoción

CUADRO 3
BENEFICIO TOTAL DE *NADAL I RIBÓ*, Y DERIVADO DE LAS FÁBRICAS (1840-1847)
 (en ptas.)

Años	Beneficios totales de <i>Nadal i Ribó</i> (1)	Beneficios de las fábricas (2)	Porcentaje sobre beneficios (2/1)*100
1840	80.252	8.573 (a)	10,68
1841	107.715	21.597 (b)	20,05
1842	107.574	17.509 (c)	16,28
1843	101.732	33.978 (d)	33,40
1844	138.930	36.696 (e)	26,41
1845	154.283	67.879 (f)	44,00
1846	188.635	64.229 (f)	34,05
1847	71.748	20.980 (g)	29,24

(a) Beneficios de *Alsina* de Vilassar, i *Ramon Alsina* de Mataró.

(b) Beneficios de *Alsina*, *Joan Mas i Cia* de Sallent, *Ramon Alsina*, y *Mateu Calvet* de Vilassar.

(c) Beneficios de *Alsina*, *Ramon Alsina*, *Mateu Calvet*, *Joan Mas* y *Joan Bergé*, de Castellar.

(d) Beneficios de *Alsina*, *Joan Bergé*, *Ramon Alsina*, *Mateu Calvet*, *Joan Mas* y *Mateu Calvet*.

(e) Beneficios de *Bergé*, *Joan Mas* i *Ramon Alsina*.

(f) En estos años no se detalla la procedencia de los beneficios de las fábricas.

(g) Recoge los beneficios de las fábricas de Sallent, Vilassar y Banyoles.

Fuente: AFN, Escrituras y balances de la sociedad *Nadal i Ribó*.

y financiación de la línea de ferrocarril de Martorell, y la inversión de sumas importantes en suelo rústico y urbano²².

A partir de 1855 se reemprendieron las inversiones en nuevas sociedades. Josep Vila Jové, que había sido socio temporalmente de la tienda de su hermano Joan, se asoció con *Nadal i Ribó* para instalar otro establecimiento de venta de géneros elaborados de algodón. De las 17.000 ptas. de capital de la primera tienda, gestionada por un cuñado, se pasaba a una segunda con 140.000 ptas., gestionada por su hermano: la fase de venta de tejidos crecía en importancia. También constituyeron la sociedad de blanqueo de *Ribó i Ràfols*, tomaron posesión de una fábrica de Banyoles propiedad de Josep Rabassa –ahogado en un mar de deudas que los comerciantes le saldaron– y se asociaron con Joan Puig de Vilassar, quien «admitía» (sic.) a *Nadal i Ribó* como socios para tener garantizado cierto capital circulante²³.

22. En 1853, *Nadal i Ribó* pagaba de contribución de comercio 7.791 reales., correspondiente al cuarto grupo más importante de los comerciantes barceloneses, solo por detrás de Serra i Parladé, Fontanellas, Girona hnos, que eran los que más cotizaban, José M Serra, Font i Riudor, los segundos, Compte i Cia, Bonaventura Solà, José Colomer y Vidal Cuadras, los terceros, y junto con Serra hnos. Ramon Maresch, José Vidal Ribas, Martorell i Bofill y Jaime Torrens. ACA. Hacienda moderna 12.576. Cuota del Subsidio Industrial y de Comercio, 1853.

23. Véase anexo 2.

CUADRO 4

VALOR Y RENTABILIDAD DE LAS FÁBRICAS PARTICIPADAS POR *NADAL I RIBÓ* (1850) (en ptas.)

Empresa	Participación	Beneficios fábricas (a)	Rentabilidad inversión %	Observaciones
Joan Mas Sallent	88.290	49.005	55,50	El valor total de la fábrica se estimaba en 353.160 ptas. La inversión en maquinaria comprendía: «adquisición del agua, edificios, máquinas de hilar con sus preparaciones, telares mecánicos con sus accesorios, rueda hidráulica, embarrador. Nos corresponde por la cuarta parte en que interesamos».
Viuda Berge e hijos Castellar	72.010	39.355	54,65	El valor total de la fábrica se estimaba en 144.020 ptas. La maquinaria se componía de «rueda hidráulica, embarrador, máquinas de hilar con las preparaciones correspondientes. Nos corresponde por la mitad en que interesamos».
Prat Valls i Cia Sallent	51.580	7.720	14,97	El valor total de la fábrica se estimaba en 96.710 ptas. compuesto del «valor de 60 telares mecánicos, tres máquinas de parar con todos sus accesorios», etc.
Ramon Fort y Cia Banyoles	16.205	19.515	120,43	El valor total de la fábrica se estimaba en 45.585 ptas. «dos máquinas de parar con sus accesorios, 24 telares mecánicos, 39 de madera, con todo lo demás correspondiente para hacerlas funcionar. Nos corresponde por las dos terceras partes en que interesamos». La rentabilidad del 120 por ciento responde sin duda a beneficios más capital. En 1851 esta fábrica les aportó 3.705 ptas, por lo que, seguramente, el beneficio real de 1850 fuera de 3.310 ptas. (19.515 - 16.205). No es probable que se retirara el capital de la fábrica (lo que explicaría la inclusión de éste en el beneficio) puesto que siguió en funcionamiento.
Jaume Alsina Vilassar	28.655	10.545	36,80	«(...) valor del vapor, máquinas de hilar, telares de madera y una pieza de tierra, nos corresponde por un tercio en que interesamos»
Bonaventura Alsina y Cia Vilassar	27.435	No consta		«(...) en el vapor, máquinas de hilar con todos sus accesorios, telares de madera y lo necesario para que marche»
Ramon Alsina y Cia Mataró	21.805	Parada		«(...) esta maquinaria esta parada y la mitad de su coste es...»
Mateu Calvet y Cia Vilassar	16.360	16.360	100,00	«(...) esta fabrica esta parada también y la mitad de su coste es...». Este «beneficio» que iguala la inversión inicial quizás indique que Nadal i Ribó retiró su capital.
Antigua de Bonav. Alsina Vilassar	4.200	No consta		«(...) la maquinaria ha pasado a la nueva habiendo quedado un edificio en Vilasar en el que interesamos por la mitad y uno en Canet en el que interesamos un tercio»
Jaumandreu y Cia Barcelona	55.455	2.820	5,09	«(...) nuestro capital en aquella fábrica, representado por D Juan Nadal y Pujolá (hermano mayor de Anton) de nuestra cuenta»
Vila hnos. Barcelona	32.000	17.285	54,02	«(...) por nuestro capital segun contrata con otros».
Suman valores fábricas y establecimientos	451.510	162.635	21,95	Se ha considerado que la rentabilidad de Ramon Fort era del 20,43 %, y se ha excluido la de Mateu Calvet. Si se incluyen en el cómputo, la tasa de rentabilidad se eleva hasta el 40,13 %

(a) Según el contable de la casa «*Por los beneficios han dado los antes dichos establecimientos...*», es decir, los beneficios derivados de la fábrica, o la recuperación del capital previamente invertido y retirado en dicho año.

Fuente: AFN, balances de la sociedad *Nadal i Ribó*.

La modalidad de financiación era distinta según les conveniese a los comerciantes y, a medida que el «holding» se ampliaba, se cubrían cada vez más del riesgo de encontrarse con un montón de chatarra como retorno de su inversión. Por ello se empezó por pedir la amortización del capital fijo a las fábricas y, más adelante, a exigir directamente que su participación no les fuera retornada en forma de maquinaria sino en dinero²⁴.

En 1862, treinta y cinco años después de su fundación, el balance de *Nadal i Ribó* mostraba una considerable variedad: el valor de las fábricas en que participaba ya suponía aproximadamente la mitad del total del activo.

Esa trayectoria ventajosa de *Nadal i Ribó* quedó truncada a partir de 1862, a raíz de la llamada «fam de cotó» (hambre de algodón) producida por la Guerra de Secesión norteamericana²⁵. Para la sociedad los años difíciles llegaron en 1864. El fallecimiento de Anton Ribó en 1864²⁶, la crisis del algodón con la consiguiente quiebra de la bolsa barcelonesa en 1866, y la muerte de Joan Nadal en 1867²⁷, marcarían la actividad de *Nadal i Ribó* en el siguiente periodo.

El impacto de la crisis del algodón: la etapa 1865-1875

El «hambre de algodón» afectó, como en otros países, a las empresas del sector algodonero catalán. Uno de los muchos fabricantes afectados, Mateu Torelló Verdú, pintador de indianas, tuvo que vender su establecimiento de Sant Martí de Provençals porque no podía pagar sus deudas. Anton Nadal lo compró: era la única forma de asegurarse el cobro de las cantidades que *Nadal i Ribó* tenía acreditadas a Torelló²⁸. Esa situación se repetiría en otras fábricas clientes de *Nadal i Ribó* o en algunas de sus participadas²⁹: el año 1866 asistió, por ejemplo, a la

24. Los estatutos de la sociedad con Puig especificaban que «*cuando se haga la liquidación el socio Puig se quedará con toda la maquinaria por el precio que tenga en el último balance y entregará en efectivo a los Sres. Nadal i Ribó la cuarta parte que les corresponda*».

25. Véanse Nadal (1975) e Izard (1970).

26. La sociedad se reconstituyó con Joan Nadal Ferrater, Anton Nadal y Teresa Nadal viuda de Ribó como socios y el mismo capital. En la escritura se establecía que Víctor Ribó Nadal trabajaría en la casa y que él y su hermano Joaquim podrían entrar como socios gerentes al cumplir los 25 años.

27. Los socios en la reconstitución de 1868 eran Josep Maria Nadal i Vilardaga, hijo mayor de Joan Nadal Pujolà, y, por lo tanto, «hereu» – heredero por línea directa – de su abuelo, Teresa Nadal viuda de Ribó, y Anton Nadal. Los gerentes serían Anton Nadal y Víctor Ribó; Josep M. Nadal Vilardaga y su tía Teresa serían socios comanditarios. El capital quedó reducido de 3.974.055 a 953.750 ptas.

28. Las deudas totales ascendían a 374.955 ptas., de las cuales 142.145 eran con Nadal i Ribó, y 50.000 con Anton personalmente. El precio de venta, efectuada en 1865, se estableció en 413.950 ptas. e inmediatamente después de la transacción, Nadal empezó a saldar las deudas de Torelló.

29. En 1865, un año antes que todo se fuera abajo, todavía constituyeron una sociedad con Mateu Serra para la fabricación de empesas en Vilassar con un capital de 450.000 ptas.: la fabricación se trasladó a Balsareny, al lado del río Llobregat, justo después de la crisis, en 1868.

liquidación de la sociedad que Sebastià Prat i Anton Nadal tenían desde 1842³⁰. El objetivo de este apartado, sin embargo, no es el estudio del efecto de la crisis sobre el sector algodonero catalán, sino sobre la casa *Nadal i Ribó*.

Para Anton Nadal, el momento crítico llegaría en el verano del 1866. En un mismo día, el 6 de agosto, tuvo que acudir cuatro veces a la notaría. Las dos primeras fueron para escriturar la garantía hipotecaria que le exigían sus hijas y su mujer para sus dotes respectivas³¹. Las dos restantes, para formalizar sendos préstamos otorgados por su yerno, Joaquim de Cabirol, por unos valores de 50.000 y 75.000 ptas. en metálico: el problema de liquidez del comerciante pudo resolverse gracias a la fortuna de la familia. El 17 de septiembre siguiente, Nadal ya se había recuperado en parte, porque reanudó los pagos de deudas que le había traspasado Torelló, y el 31 de marzo de 1867, cuatro meses más tarde de lo prometido, Nadal devolvía a su yerno las 125.000 ptas. que le habían permitido superar la crisis del año anterior.

Si se analiza la evolución de los hechos con perspectiva, es posible que, ya antes de 1866, *Nadal i Ribó* esperara que la Guerra de Secesión norteamericana sería corta, y repercutiera la subida del precio del algodón a los fabricantes, sin dejar, por ello, de venderles a crédito. En 1866, las fábricas ya no pudieron soportar más esa subida sostenida de los costes, y la crisis acabó volviéndose en contra de *Nadal i Ribó*, al desvanecerse las perspectivas de cobro de un algodón que había pagado al contado y había vendido a crédito³².

Fue por eso que el momento más agudo de la crisis llegó en 1866 –finalizada ya la guerra americana– cuando el frágil equilibrio financiero del país, que tenía como epicentro a los comerciantes, se rompió por la quiebra de muchos de ellos. El sector importador catalán, compuesto principalmente de compras de algodón, carbón y maquinaria pagadas con las exportaciones de vinos, ya hacía una década que se tambaleaba y con la guerra civil norteamericana quedó definitivamente alterado³³.

30. La sociedad se había reconstituido en 1858 con un capital de 523.360 ptas. y en el momento de liquidar estaba parada. Prat se quedó toda la maquinaria menos 49 telares mecánicos que fueron para Anton Nadal. En 1866, la fábrica de Banyoles que *Nadal i Ribó* tenía con Fort tuvo que parar la producción; a Fort se le ofreció un sueldo del 6 por ciento anual sobre las 200.000 ptas en que se valoraba la fábrica. Cuando esta se liquidó en 1870 su valor se había reducido a 40.000 ptas. Y en 1868 se cerró definitivamente la sociedad con Mateu Calvet – fallecido en 1847 – que llevaba algunos años parada.

31. Su mujer le exigía que considerara como aumento de su dote las casi 80.000 ptas. que le había prestado unos días antes y que constituyera garantía hipotecaria por el valor de su aportación al matrimonio, que ascendía a unas 115.000 ptas.

32. «Los industriales se enfrentaron a un grave problema de abastecimiento de su input primordial, que se tradujo en un aumento brutal del precio del mismo. En una situación financiera apurada, incluso angustiada, *siguieron beneficiándose de la inyección de crédito facilitada por sus proveedores, y a una escala muy superior a la que habían disfrutado hasta entonces*. Probablemente, esta fuente crediticia, no cegada ni en los peores momentos, salvó algunas empresas de la desaparición por falta de liquidez». Castañeda y Tafunell (1999), p. 1003. El subrayado es mío.

33. Para una interpretación general de los efectos de la crisis del sector exterior catalán sobre la industria y el comercio, véase Pascual (1990) y (1999).

El mal del comercio no tardó ni un año en contagiarse a la industria, que no pudo ajustar sus costes: los comerciantes se encontraron con un montón de facturas incobrables y, asfixiados, intentaron recuperar algo de liquidez retirando a la desesperada los capitales que habían invertido en otros negocios, como el ferrocarril. Éste, que no era un ejemplo de solidez financiera, cayó arrastrando con él a toda la bolsa barcelonesa³⁴. De repente, todos los que hasta aquel momento habían «tolerado» el mal funcionamiento de algunas de sus inversiones –sobre todo en acciones de ferrocarriles y de empresas de seguros– se vieron atrapados en la crisis financiera³⁵. Para Anton Nadal, el momento agudo de la crisis fue aquel seis de agosto de 1866, que superó con una inyección de dinero de la familia. Para otros grandes comerciantes de la ciudad, como los Compte, los Plandolit, los Doria o Mariano Lluch, el golpe fue demasiado fuerte, y tuvieron que empezar a liquidar.

En los años posteriores a la crisis, Anton Nadal, sin su cuñado ni su padre, tuvo que recomponer el «puzzle» que había construido en los 38 años precedentes. Mediante una operación acordeón se valoró a la baja todo el activo de *Nadal i Ribó*, al mismo tiempo que se vendían algunos de los inmuebles comprados durante la época de bonanza. La reestructuración del «holding» tardaría una década en completarse.

Los estatutos de reconstitución de la sociedad con Torelló de 1871 ofrecen algun detalle interesante: *Nadal i Ribó* le abría un crédito de 500.000 ptas «para que pueda surtirse en el almacén de la primera (*Nadal i Ribó*) de los fardos de empaesa que le convenga tomar al plazo fijo convenido de 6 meses, sin abono de intereses». Por lo que se desprende de esta cláusula, parece ser que tres décadas después de que la casa impusiera duras condiciones a los fabricantes, ahora necesitaba ofrecer ventajas a su consocio y cliente para que estampara sus tejidos. Posiblemente la colocación del producto era más difícil y la integración vertical del proceso de producción pasó de ser una estrategia que aportaba elevados beneficios a una necesidad para asegurar clientes, lo que exigía muchas más concesiones a los fabricantes.

Anton Nadal registró un extenso testamento y se retiró a su finca de Sant Feliu de Llobregat. Dos años más tarde, en 1875, se dio por terminada la sociedad *Nadal i Ribó*, que pasó a llamarse *Joaquim Ribó y Cia*³⁶. Se realizó un inventario muy exhaustivo de la casa, que cerró con pérdidas, porque se valoraron de nuevo todos los activos. Anton Nadal, retirado definitivamente del negocio que había fundado y gestionado durante 47 años, moriría en 1876.

34. Pascual (1999).

35. Fontana (1961) y Pascual (1990).

36. En 1871, a la muerte de Víctor Ribó i Nadal, pasó la gerencia de *Nadal i Ribó* al hermano menor, Joaquim. Los balances de esta sociedad también se han conservado; sus socios serían Josep Maria Nadal Vilardaga, heredero de Joan Nadal Ferrater, Joaquim Ribó y Manuel Lavall, veterano empleado de *Nadal i Ribó*.

Análisis de balances, resultados financieros y estrategia empresarial

Desde su fundación, *Nadal i Ribó* pasó por tres fases diferenciadas. La primera, de 1828 a 1840, estuvo marcada por la actividad exclusivamente comercial, de compra y venta de algodón en rama. La segunda, de 1840 a 1865, fue la de apogeo, con la ampliación y diversificación de actividades y la consolidación del «holding» comercial-fábril algodonero. El «hambre de algodón» y la crisis financiera iniciaron la tercera y última etapa, de 1865 a 1875, marcada por la recomposición de la sociedad y su liquidación. Con el análisis y la elaboración de las cifras que proporcionan los balances –que se pueden consultar en el anexo 4– nos disponemos a hacer un recapitulación general de estos cincuenta años de actividad comercial, que permite ir un poco más allá de la mera descripción de hechos, y aventurar algunas de las causas de la estrategia empresarial seguida por los Nadal.

En primer lugar analizaremos el pasivo –véase gráfico 1 y anexo 3–, del cual hay que destacar tres aspectos fundamentales: las aportaciones iniciales de circulante por parte de Joan Nadal Ferrater, la reducción de capital llevada a cabo después de la crisis de 1866 y el aumento sustancial de la partida de acreedores en el último periodo de la sociedad.

Por lo que respecta al primer aspecto, es obvio que los adelantos en efectivo del patriarca de la familia permitieron financiar el ciclo del algodón hasta que el almacén estuvo consolidado. En su cuenta particular con *Nadal i Ribó* se registraban las operaciones que realizaba por cuenta del almacén: la compra a título particular del algodón en rama, que pagaba al contado y luego vendía a crédito a la sociedad, sin que se pueda saber si cobraba alguna comisión por ello. Dicha partida de crédito fue creciendo de forma acelerada, hasta que, ante la más que probable imposibilidad de cobrar, el promotor de la casa decidió transformarla en capital, en 1834. A partir de entonces, sus adelantos a *Nadal i Ribó* no fueron tan significativos, y desaparecieron en 1840. Hay que subrayar que sin esta función de banquero de Joan Nadal, el almacén no se habría podido surtir de materia prima en sus inicios ni tampoco habría podido vender a crédito a los fabricantes, por lo que el proceso de crecimiento de la casa de comercio se habría ralentizado y la actividad de los fabricantes no habría sido tan fluida por falta de circulante.

El peculiar circuito financiero de la casa proporciona una naturaleza especial a las distintas partidas del pasivo de los balances (véase anexo 3). Si bien la cuenta de Joan Nadal debería ser considerada como una financiación ajena, hemos creído necesario incluirla en el capital social puesto que no cobraba ningún interés por su saldo; por lo que el capital inicial de *Nadal i Ribó* era en realidad muy superior al que refleja la escritura de fundación. Por ello, se ha creído conveniente calcular el capital real que, bajo el nombre de «capital corregido», presenta un crecimiento más sostenido que la de «capital», y reparte el *take-off* de la

empresa entre los diez primeros años de actividad en vez de presentar un salto entre 1933 y 1835, fruto de la conversión de dicha cuenta particular en capital³⁷.

En segundo lugar, se observa el considerable descenso que sufrió el capital a raíz de la operación de ajuste contable efectuada en 1868, cuando se valoraron a la baja la mayoría de partidas del activo. El capital pasó de casi 4 millones de pesetas a aproximadamente un millón. Tres cuartas partes de la sociedad, pues, se «perdieron» en la crisis algodonera y financiera que sufrió el Principado en 1866. Hasta el momento de su liquidación, *Nadal i Ribó* mantuvo ese capital de un escaso millón de pesetas. Fallecidos dos de los tres socios iniciales –Anton Ribó primero (1856), y después de Joan Nadal (1867)–, ésta se fue preparando para su liquidación. Los nuevos socios no acumularían ya sus beneficios al capital, y tomarían una actitud de rentistas, puesto que a partir de la crisis no se efectuó ninguna inversión. La estrategia empresarial era, exactamente, la falta de estrategia concreta.

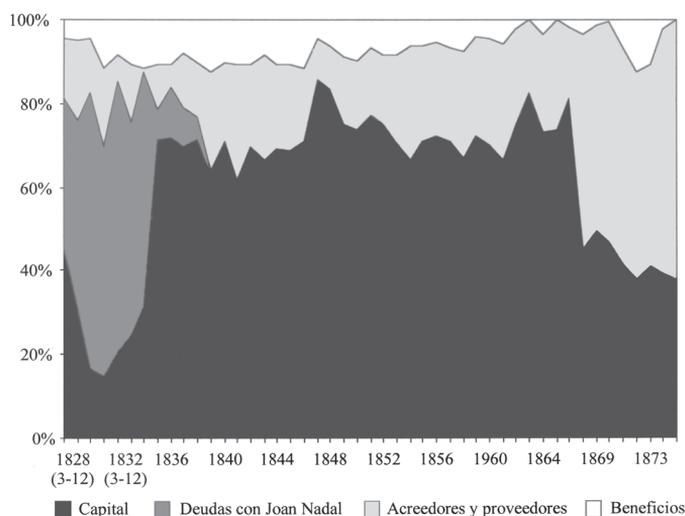
La partida de acreedores –constituída por préstamos de miembros de la familia más pequeñas deudas por compras de algodón en rama o saldos positivos en las cuentas corrientes de algunos clientes– se iba agrandando, mientras la actividad comercial e industrial se iba achicando. Sin duda alguna en la cuenta de acreedores se incluían las deudas contraídas por Josep M. Nadal Vilardaga con sus primos y tíos, en concepto de la herencia de su abuelo Joan Nadal Ferrater, que recayó en su práctica totalidad sobre él. Por ello, la sucesora de *Nadal i Ribó*, *Joaquim Ribó y Cia*, sobreviviría tan solo hasta 1883, cuando Josep Maria Nadal i Vilardaga, su socio mayoritario, consideró llegado el momento de liquidar los bienes heredados de su abuelo.

En segundo lugar analizaremos el gráfico 2, que representa las distintas partidas del activo de la sociedad y dibuja unas siluetas algo más cambiantes que en el caso del pasivo³⁸. *Nadal i Ribó* inició su actividad con una estructura extremadamente simple, formada por los deudores por cuenta corriente, las existencias y la caja. La primera partida fue creciendo en relación a las demás, hasta llegar a suponer más del 80 por ciento del total del activo entre los años 1840 y 1850 aproximadamente. Sin embargo, ya se ha explicado anteriormente que fue precisamente a partir de

37. Esta disponibilidad de líquido por parte de *Nadal i Ribó* no es una mera curiosidad, sino que probablemente fue el punto sobre el que se asentó el crecimiento del almacén y, por extensión, todo el «holding». Gracias al vaciado de los libros de corredores de comercio llevado a cabo por Lluís Castañeda se puede saber que en 1840 y 1848, todas las compras y las ventas de algodón en rama de *Nadal i Ribó* que pasaban por corredor se pagaron al contado, mientras que en 1860 sólo el 31% de las compras y el 13% de las ventas. Además, en 1860, el 12% del algodón comprado lo tuvo que financiar la sociedad *Nadal i Cia* también propiedad de Joan Nadal Ferrater. Puesto que la política de la casa había sido siempre pagar el algodón al contado, no hay duda que estas compras a crédito o financiadas por una sociedad ajena responden a problemas de liquidez de *Nadal i Ribó*, ya en 1860. Agradezco a Lluís Castañeda el darme acceso a dicha información.

38. Algunas de las partidas del activo se podrían considerar agregables. Sin embargo, hemos optado por dejarlas igual que en la documentación original para observar los matices existentes en la contabilización de los distintos tipos de inversión mobiliaria y inmobiliaria.

GRÁFICO 1
PARTIDAS DE PASIVO DE *NADAL I RIBÓ*, EN PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL
(1828-1875)



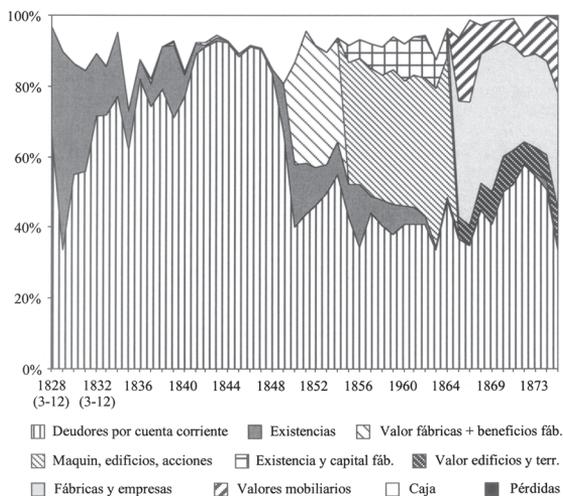
Fuente: véase anexo 4.

1840 cuando *Nadal i Ribó* se enfrascó en inversiones fabriles. Lamentablemente, los balances entre 1844 y 1849 no recogen el valor de dichas participaciones, sin duda creciente, puesto que fue en estos años que se llevaron a cabo el mayor número de inversiones industriales. No sería hasta 1850 cuando, de repente, la mitad de aquella partida enorme de deudores se transformó en inmovilizado fabril.

El gráfico sugiere que la entrada en la producción industrial no fue una estrategia de crecimiento y diversificación escogida al azar, sino una huida hacia adelante de los comerciantes que veían como, día a día, su cuenta de deudores por ventas de géneros crecía sin parar. Esa situación podía llevar a *Nadal i Ribó* a un *impasse* del que no saldría fácilmente si no se aseguraba de que todos aquellos fabricantes que le compraban algodón a crédito fueran solventes el día que les tocara pagar: se trataría, pues, de una estrategia de consolidación de deudas.

Sin embargo, en el balance para 1835 —que presenta el último listado completo de los clientes deudores por compras de géneros y por cuenta corriente— aparecen unos 125 nombres con deudas muy variables, entre los cuales Bonaventura Alsina (que tres años más adelante sería el primer socio industrial de *Nadal i Ribó*) cuyo saldo era de 4.430 ptas, un importe insignificante (el 1,7 %) entre las 255.790 ptas del total de deudores; en dicho listado sólo aparece dos nombres más que se puedan vincular al futuro «*holding*» industrial. Seguramente las inversiones en industrias textiles garantizaron el cobro de la deuda de algunos fabricantes, pero lo que indujo a los comerciantes a llevarlas a cabo no podía ser

GRÁFICO 2
PARTIDAS DE ACTIVO DE *NADAL I RIBÓ*, EN PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL
(1828-1875)



Fuente: véase anexo 4.

únicamente la necesidad de consolidar deudas, puesto que tenían más de 100 fabricantes deudores entre los que escoger los futuros socios industriales, y, sin embargo, nunca tuvieron más de una decena, y no los más morosos.

Nadal i Ribó sabía que la mejor garantía de cobro era la eficiencia productiva de sus clientes, condición que podía exigir en caso de controlar la producción fabril de, al menos, algunos de ellos; se trataba, pues, de intervenir directamente en el proceso productivo de algunas fábricas «deudoras», aquellas cuyas expectativas fueran razonablemente positivas. Por ello, la casa de comercio aplicó parte de sus beneficios a la formación de un «holding» industrial, centrando la aplicación del capital no sólo a las necesidades de circulante de las fábricas, sino, y sobre todo, a la financiación de su cambio técnico (véase cuadro 4)³⁹.

Dicha decisión fue acertada dadas las altas tasas de rentabilidad que muestra el cuadro 2. Pero hay que hacer hincapié en que las elevadas ganancias de las participaciones fabriles eran seguramente posibles porque *Nadal i Ribó* integraba todo el proceso de producción del algodón. Al decidir entrar como socios capita-

39. De hecho, y según los datos de Lluís Castañeda procedentes de los libros de corredores de comercio, en 1840 *Nadal i Ribó* «sólo» vendió el 12,1% del algodón comprado en aquel año, en 1848 el 38,6 % y en 1860 el 10,8 %. Es evidente pues que una gran parte del algodón comprado pasaba directamente a «sus» fábricas sin pasar por los registros de los corredores –no necesariamente en estos porcentajes, puesto que parte del algodón podía quedar almacenado. Sin duda, en la decisión de invertir en fábricas de hilados y tejidos pesó el hecho que ello suponía una salida segura para su propia materia prima.

listas posiblemente ya tuvieron en cuenta que los beneficios serían seguros siempre que se pudieran controlar todas las etapas del proceso productivo. Además, en un contexto de escasez de capitales y de falta de banca industrial en Cataluña, es posible que los socios capitalistas de las fábricas –muchos de ellos almacenistas y comerciantes de algodón– presionaran a los fabricantes, imponiéndoles condiciones severas que les proporcionasen grandes beneficios. Es imposible saber, sin embargo, qué parte del beneficio corresponde al mero hecho de ser socios, qué parte es atribuible a la integración vertical de los distintos procesos productivos, y qué parte a la ventaja de poder imponer condiciones a la producción, suponiendo que esto fuera separable. Lo que parece seguro es que la ganancia sería inferior si se hubieran limitado a aportar el capital en régimen de socios comanditarios, pues de otro modo no se habrían empleado tan a fondo en consolidar esa estructura vertical y en la inversión en nuevas técnicas de producción.

El anexo y el gráfico 3 nos revelan algo más sobre el acierto o no de la estrategia inversora de *Nadal i Ribó*. En él se observa cómo las tasas de rentabilidad fueron moderadas en los tres primeros años de actividad, cuando el almacén invirtió sumas importantes en la compra de existencias para consolidar su posición en el mercado barcelonés. A partir de entonces se inició un periodo de bonanza que duraría 15 años (1831-1846), en el que la tasa de beneficio se mantuvo alrededor del 12 %. A partir de 1847, con algunos altibajos, la tendencia de la tasa de rentabilidad fue decreciendo de forma continua e imparable, con su peor momento en los años de la crisis del algodón.

De la comparación de los datos de los cuadros 2 y 3 –las elevadas tasas de rentabilidad de las inversiones textiles durante la década 1840-50– con los del anexo 3 –tasas de rentabilidad de la casa de comercio decrecientes a partir de 1847– se desprende que, ya a mediados de siglo, la compraventa de algodón empezaba a aflojar y arrastraba los beneficios de *Nadal i Ribó* a la baja, mientras que las rentas procedentes de las inversiones industriales eran las que «aguantaban» el beneficio del almacén.

Esta tendencia decreciente del beneficio del comercio del algodón en rama para *Nadal i Ribó* está en consonancia con la tendencia general del sector comercial del algodón catalán durante las décadas centrales del siglo. Las crecientes exportaciones de caldos permitían una mayor introducción de materias primas del extranjero, entre las cuales el algodón en rama, cuyo precio fue decreciendo paulatinamente a la par que incrementaba la competencia entre un número creciente de comerciantes que se dedicaban a ello. El mercado del algodón empezó a quedar saturado, lo que afectó negativamente la tasa de ganancia de su compraventa⁴⁰. Pudo ser ésta otra de las motivaciones que empujara a *Nadal i Ribó* a

40. La caída del precio del algodón en rama en el segundo tercio del s. XIX y la fuerte competencia entre almacenistas de algodón en el mercado barcelonés son objeto de estudio en Nadal (1975), p 205 y Castañeda y Tafunell (1999), pp. 990-1005.

diversificar inversiones precisamente en el sector industrial algodonero, para garantizar la colocación del *input* que ellos mismos vendían.

A pesar de que el sector daba señales de aviso de su saturación desde hacía años, la Guerra Americana vino a dislocar definitivamente todo el sistema comercial e industrial tejido en Cataluña, tal como ha descrito Pascual de forma clarividente⁴¹. *Nadal i Ribó* se vió obligada a valorar a la baja todos sus activos. El cuadro 5 permite ver el alcance de las pérdidas, y valorar la magnitud de la crisis sobre la casa de comercio.

La caída de valor de las fábricas fue aproximadamente del 50 %, y la de los valores mobiliarios de casi el 90 %. Con la valoración del activo a la baja se llevó a cabo una operación de reducción de capital de más de 3 millones de pesetas, las tres cuartas partes del capital. Los resultados extraordinarios de 1872-73 fueron el canto del cisne de *Nadal i Ribó* que cerró, en 1875, con pérdidas, aunque en el momento de liquidar todas las partidas, a excepción de los edificios y terrenos, ya se valoraban de nuevo al alza.

* * *

Hasta aquí, pues, esta aproximación microeconómica a la trayectoria de la sociedad *Nadal i Ribó*, que fue cambiando de naturaleza durante sus cuarenta y siete años de existencia. Sin dejar nunca de lado la actividad comercial para la que fue concebida, la importación de algodón en rama, su vinculación con el sector comercial manufacturero del algodón –y en la construcción de infraestructuras– nos muestra hasta qué punto sus socios supieron responder a los nuevos retos que la cambiante coyuntura económica les imponía. Este estudio permite apuntalar algo más las hipótesis defendidas por los primeros historiadores de la industrialización catalana, que afirmaban que ésta no hubiera sido posible sin la disponibilidad de capitales procedentes del comercio, y que en el caso aquí estudiado queda plenamente confirmado.

Una obra en vías de publicación sobre la financiación de la industria en Cataluña nos proporcionará, finalmente, una aproximación cuantitativa del alcance de este trasvase de fondos del comercio a la industria. El «cuánto», pues, tendrá pronto respuesta; el «cómo» –relatado en el presente escrito para el caso de *Nadal i Ribó*– debe ser el siguiente paso para conocer mejor el lento cambio de una economía que giraba alrededor del comercio a otra que tuvo como epicentro la industria.

41. Pascual (1990)

CUADRO 5
COMPARACIÓN DEL VALOR DE ALGUNAS PARTIDAS DEL ACTIVO
DE NADAL I RIBÓ EN 1864, 1868, 1871 Y 1875 (en ptas.)

Partidas activo	1864	1868	1871	(o) 1875
Hospital de Banyoles		7.361	7.566	16.250
Edificio de Banyoles (a)		9.102	34.711	100.000
Fábrica de Castellar (b)		13.148		
Solares del Eixample (c)		147.400	180.051	69.217
Valor total edificios y terrenos	210.445	167.002	221.985	185.467
Fábrica de Vilanova (d)		214.336	235.552	100.000
Fábrica Ramon Fort i Cia. (e)		98.277	8.436 (f)	
Fábrica Josep Mir i Cia. de Vilassar (g)		14.043	10.301 (f)	19.085
Fábrica Juan Puig i Cia. de Vilassar (h)		5.677	5.677	
Fábrica Valls hnos. i Cia. de Sallent (i)		163.478	215.301	200.000
Fábrica de Ricart i Cia. (j)		50.025		
Fábrica de Mateu Torelló		204.119(k)	150.000	150.000
Mateu Serra i Cia.				400.000
Maquinaria de Mateu Serra i Cia. (l)		20.399	20.399	22.682
Jaumandreu i Cia.				
Telares de Vilasar en Sallent (m)		500	500	
Maquinaria de Banyoles				21.142
Caja Mutua			1.500	
Total de fábricas y sociedades	1.429.843	770.858	677.633	921.110
Acciones y préstamos				
Ferrocarril de Tarragona, 834 acciones	41.520 (834 a 10\$)		83.400 (834 a 20\$)	182.000 (520 a 70\$)
España Industrial, 60 acciones		24.900		
Maq. Terrestre y Marítima, 25 acciones		625		
Canal d'Urgell, 979 acciones		24.475	22.027	41.607
Catalana de Seguros, 100 acciones		2.500	2.037	
Total acciones	739.297	94.200	107.465	223.609
Efectos en cartera	37.730			219.250
Préstamo Canal d'Urgell	46.500 (n)	7.500	11.246	11.095

(a) «saldo de la cuenta de su coste y gasto»

(b) «en construcción, saldo de su cuenta»

(c) «coste de compra y obras ejecutadas desde adquisición, pagado 7o plazo»

(d) «valor edificio y maquinaria según el saldo»

(e) «a saber: Valor de la maquinaria deducido ½ % de su importe según balance sociedad. Capital circulante y beneficios anteriores deducida pérdida de este año por alquiler local y vigilancia»

(f) «en liquidación»

(g) «tercera parte del valor de los terrenos, edificios y maquinaria. Id del capital circulante»

(h) «valor de la maquinaria; deducimos el 5%. Id de los beneficios anteriores, deducimos también el 5% por considerarlos incobrables»

(i) «capital impuesto, igual al de Valls hnos desembolsado aduanas por maquinaria»

(j) «capital impuesto, representado por cien cédulas de 200 escudos una, deducido el 5% en el balance de 31 de diciembre 1867. beneficios que nos corresponde de 31 oct último»

(k) «capital impuesto a tenor de la escritura social (30.000) más beneficios obtenidos hasta hoy según balance»

(l) «a favor, mitad del aumento de la maquinaria desde la formación de la sociedad»

(m) «valorados como hierro viejo»

(n) Dato del año 1862

(o) Valoración realizada en septiembre

Fuente: AFN, Balances de la sociedad *Nadal i Ribó*

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

- AFN (Archivo Familia Nadal), Escrituras y balances de la sociedad *Nadal i Ribó*.
- AHPB (Arxiu Històric de Protocols de Barcelona), notarios Joaquim i Josep Maria Òdena, manuales 1838-72.
- Base de datos «Empreses i Empresaris de Catalunya al s. XIX». Departament d'Història i Institucions Econòmiques, UB.
- CASTAÑEDA, Lluís y TAFUNELL, Xavier (1999), «El mercado mayorista del algodón en Barcelona a mediados del siglo XIX», en Carreras, A., Pascual, P., Reher, D. y Sudrià, C. (eds), *Doctor Jordi Nadal, La industrialització i el desenvolupament econòmic d'Espanya*, volum II, Publicacions de la Universitat de Barcelona, Barcelona, pp. 990-1005.
- FONTANA, Josep (1961), «La vieja bolsa de Barcelona», *La Bolsa de Barcelona de 1851 a 1930: líneas generales de su evolución*, Institut Municipal d'Història, Ajuntament de Barcelona.
- IZARD, Miquel (1970), *Revolució Industrial i obrerisme: les «Tres classes de vapor» a Catalunya, 1869-1913*, Ariel, Barcelona.
- (1978), *Manufactureros, industriales y revolucionarios*, Crítica, Barcelona
- MALUQUER, Jordi (1988-94), *La gran transformació, segle XIX. Història Econòmica de la Catalunya Contemporània*, vol. I, Enciclopèdia Catalana, Barcelona.
- NADAL, Jordi (1985), *Catalunya, la fàbrica d'Espanya: un segle d'industrialització catalana: 1833-1936*, Ajuntament de Barcelona, Barcelona.
- (1975), *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Ariel, Barcelona.
- OLIVA, Benet (2000), «Capital comercial i primera industrialització. La casa de comerç “Nadal i Ribó” i la industrialització catalana a mitjan segle XIX», *Estudis Històrics i Documents dels Arxius de Protocols*, XVIII, pp. 373-417.
- PASCUAL, Pere (1990), *Agricultura i Industrialització a la Catalunya del segle XIX, Formació i desestructuració d'un sistema econòmic*, Crítica, Barcelona.
- (1999), *Los caminos de la era industrial. La construcción y financiación de la red catalana de ferrocarriles (1843-1898)*, UB, Barcelona.
- PORTER, Michael (1982), *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, Compañía Editorial Continental, México D.F.
- ROSÉS, Juan Ramón (1997), «La integración vertical en el sector algodonero catalán, 1832-1861», en López, S. y Valdaliso, J. (eds), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Alianza, Madrid, pp. 249-280.
- SÀNCHEZ, Alex (1996), «La empresa algodonera en Cataluña antes de la aplicación del vapor, 1783-1832», en Comín, F. y Martín Aceña, P. (eds.), *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid.

- (2000), «Crisis económica y respuesta empresarial. Los inicios del sistema fabril en la industria algodonera catalana, 1797-1839», *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 485-523.
- SOLÀ, Àngels (1977), *L'èlit barcelonina a mitjan segle XIX*, Tesis doctoral inédita, Universitat de Barcelona.
- (1996), «Producció, inversió i especulació en la gran burgesia barcelonina del segle XIX. El cas dels germans Vidal-Nadal», *Estudis Històrics i Documents dels Arxius de Protocols*, XIV, pp. 305-338.
- SOLÀ, Roser (1997), *L'Institut Industrial de Catalunya i l'associacionisme industrial des de 1820 a 1854*, Biblioteca Abat Oliba, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona.
- SUDRIÀ, Carles (1987), «El finançament del procés d'industrialització», en *Catalunya i Espanya al segle XIX*, Columna, Barcelona.
- (1994), «Capitalistes i fabricants. El finançament de la industrialització catalana», *Butlletí Societat Catalana Estudis Històrics*, IEC, num. V, pp. 29-40.
- VICENS VIVES, Jaume (1954), «Coyuntura económica y reformismo burgues. Dos factores en la evolución de la España del Antiguo Régimen», *Estudios de Historia Moderna*, IV, Barcelona, pp. 351-391.
- VICENS VIVES, Jaume y LLORENS, Montserrat (1961), *Industrials i Polítics del segle XIX*, Vicens Vives, Barcelona.

ANEXO 1
RESUMEN DEL ÁRBOL GENEALÓGICO DE LA FAMILIA NADAL*

ANTONI NADAL FERRATER (+1834) = TERESA EULÀLIA ESPALTER
JOAN NADAL FERRATER (1778-1867) = MERCÈ PUJOLÀ CARAVENT (-1855)
JOAN NADAL PUJOLÀ (-1855) = (1844) DOROTEA VILARDAGA JULIÀ (1824-)
 JOSEP MARIA, MARIA MERCÈ, ROSA, JOAN y DOROTEA NADAL VILARDAGA
ANTON NADAL PUJOLÀ (1812-1876) = ROSA VILARDAGA JULIÀ (1821-)
 LAURA, ZOA y PILAR NADAL VILARDAGA
TERESA NADAL PUJOLÀ (1821-1871) = **ANTON RIBÓ** (1804-1864)
 MERCÈ, VÍCTOR, **JOAQUIM** y TERESA RIBÓ NADAL
MERCÈ NADAL PUJOLÀ = (1825) JUAN MITJAVILA PUIG
 JOAN MITJAVILA NADAL
DOLORS NADAL PUJOLÀ
JOAQUIM NADAL FERRATER (-1868) = RAYMUNDA SASTRE,
 JOSEP AGUSTÍ y TERESA NADAL SASTRE
MARIA ANNA NADAL FERRATER (1793-1870) = BARTOMEU VIDAL MAYOL
 BARTOMEU, JOSÉ RUFINO y CONCEPCIÓ VIDAL NADAL
Mª ROSA TERESA NADAL FERRATER (-1859) = JOSEP JAUMANDREU (-1840)

* En negrita los nombres de los miembros de la familia involucrados en *Nadal i Ribó*
Fuente: Galí (1999).

ANEXO 2
EL «HOLDING» DE NADAL I RIBÓ: 1840-1865

Año	Razón social	Objeto social	Localidad	Socios	Capital (ptas.)
1838	Bonaventura Alsina, Ginés Roldós i Magí Julià (a)	Hilados y tejidos algodón	Vilassar (St. Joan)	Nadal i Ribó Otros	8.461 16.924
1840	Bonaventura Alsina i Cia (b)	Hilados y tejidos algodón		Bonaventura Alsina Magí Julià Nadal i Ribó	5.006
1844	Bonaventura Alsina (c)	Hilados y tejidos algodón	Vilassar i Canet	Bonaventura Alsina Joan Mateu Nadal i Ribó	1/3 1/3 1/3
14/9/40	Mateu Calvet i Cia (d)	Hilados y tejidos algodón	Vilassar (st. Joan)	Matias Calvet Miquel Serra Nadal i Ribó	10.680 10.680 10.680
1841	Ramon Alsina (e)	Tejidos de algodón	Mataró	Sin datos	Sin datos
29/5/42	Juan Mas i Cia (f)	Hilados de algodón	Sallent	Andrés y Juan Mas José Claret Juan Bergé Nada i Ribó	26.722 26.722 26.722 26.722
3/7/42	Joan Bergé i Cia (g)	Hilados de algodón	Sant Esteve de Castellar	Joan Bergé Nadal i Ribó	63.567 63.567
19/7/42	Prat y Valls i Cia (h)	Tejidos de algodón	Sallent	Sebastià Prat Ramon Valls Nadal i Ribó	1/3 1/3 1/3
21/1/56	Sebastià Prat i nebot (i)	Hilados y tejidos de algodón	Sallent	Sebastià Prat Nadal i Ribó	261.681 261.681
26/2/43	Ramon Fort i Cia (j)	Tejidos de algodón con telares mecánicos	Banyoles	Joan Dotres Ramon Fort Nadal i Ribó	10.000 10.000 10.000

(Continúa)

(Continuación)

Año	Razón social	Objeto social	Localidad	Socios	Capital (ptas.)
28/7/47	Casamitjana i Esteve (k)	Estampados de algodón	Sant Martí de Provençals	Nadal i Ribó	Indirecta
20/10/48	Jaumandreu i Cia			Otros	
7/5/49	Vila hnos. (l)	Compra y venta de algodones en rama y géneros algodón	Barcelona	Joan Vila	1.500
				Nadal i Ribó	16.000
15/3/56	Ribó i Ráfols (m)	Blanqueo con plancha de piedra	Sant Martí de Provençals	Juan Asbert	10.000
				Mariano Casi Lopez	15.000
				Jose M. Rafols	15.000
				Pau Ribó	15.000
				Francisco Tous	15.000
				Nadal i Ribó	30.000
10/2/57	Ribó, Rafols i Llimós, Puig	Fabricación y blanqueo tejidos algodón	Vilanova	Ribó Ráfols	100.000
				Llimós i Puig	215.000
28/7/58	Joan Puig i Cia (n)	Hilados de algodón	Vilassar	Joan Puig	27.375
				Nadal i Ribó	9.120
1860	Valls hnos. (o)	Hilados y tejidos de algodón	Balsareny	Esteve Valls i hnos.	116.450
				Nadal i Ribó	116.450
	Esteve Valls i Cia	Hilados y tejidos de algodón	Balsareny	Esteve Valls	200.000
				Nadal i Ribó	200.000
1865	Mateu Serra i Cia (p)	Tejidos de algodón	Vilassar (St. Joan)	Mateu Torelló	
				Nadal i Ribó	413.950
1865	Mateu Torelló y Cia (q)	Estampados de algodón	Sant Martí de Provençals	Mateu Torelló	
				Nadal i Ribó	413.950
1872	José Mir i Cia (r)	Hilados y tejidos de algodón	Banyoles	Josep Mir	19.085

- (a) Bonaventua Alsina se constituyó en 1833 con 25.385 ptas de capital; los socios eran Bonaventura Alsina (1/6 del capital), Genís Roldós (1/6), Josep Puig (2/6) y Magí Julià (2/6). En 1835 Roldós vendió su parte a Alsina. En 1838 Nadal i Ribó compró el tercio que había pertenecido a Puig. Se ha calculado el capital para 1838 según el que consta en la escritura de 1833, a pesar que en 1840 Nadal i Ribó valoraba la fábrica a la baja (5.006 ptas).
- (b) En 1842, Magí Julià vendía su tercio de la fábrica de hilados, un tercio de la de tejidos –que se había trasladado a Canet de Mar y funcionaba bajo el nombre de Borau i Alsina – y otro tercio de una fábrica de Vilassar, gestionada por Genís Roldós, por 7.000 ptas. a Nadal i Ribó que se convertía así en socio mayoritario de Bonaventura Alsina. En el balance de 1842 valoraban la sociedad en 8.509 ptas.
- (c) «Esta sociedad no tendrá capital giratorio y se formará hasta el de 12.000 libras (32.040 ptas) de los beneficios que produzca.(...) [el capital está] formado de diversas aporta-

ciones de maquinaria que hacen los socios (...) junto con el valor de la maquina de vapor que costearan los tres socios por partes iguales (...). Los Sres. Nadal i Ribó se obligan a adelantar el capital necesario para hacer marchar dicha fábrica [semanales, carbón de piedra, algodón en rama, etc.].» Alsina dirigiría la hilatura y Mateu la de tejidos. En 1859 y 60 Nadal i Ribó compraba a Julià, Alsina y Mateu la fábrica de Canet, por 8.680 ptas.

- (d) No se ha hallado la escritura de constitución de esta sociedad, que aparece en el balance de 1841 en la partida de beneficios pero no en el activo.
- (e) No se ha hallado la escritura de constitución de esta sociedad, que aparece en el balance de 1841 en la partida de beneficios pero no en la de participaciones industriales. El inventario de 1850 indica que la fábrica está parada.
- (f) La sociedad funcionaba desde 1839, sin Nadal i Ribó, y capital de 32.040 ptas. En 1842, Nadal i Ribó entra como socio capitalista y aporta más capital del escriturado, que los otros socios debían ir retornando. En la reconstitución de 1863 Nadal i Ribó ya no aparece como socio.
- (g) «Bergé ha cedido a Nadal i Ribó la suma de 60.059 ptas. de la liquidación de la antigua Vergé i Valls de Sallent. Como no llega a las 63.567 ptas requeridas, promete acumularlas de los beneficios». En una escritura de 1845 constaba un préstamo de Nadal a Bergé 74.760 ptas.
- (h) La fábrica de tejidos sería propiedad de Nadal i Ribó y la de hilados de Prats i Valls. «los Sres. Nadal i Ribó se obligan a tener adelantado en algodón en rama y metálico para semanales y demás (...) hasta la cantidad de 12.000 libras (32.040 ptas).» Nadal i Ribó financió la compra de nuevos telares. En 1843 se decidió renovar el motor de la fábrica de hilados «para dar fuerza a la de tejidos»:
 - (i) En la reconstitución de la sociedad en 1866 Nadal i Ribó ya no aparece como socio.
 - (j) En 1845 el alquiler de la fábrica, propiedad de Josep Rabassa, que estaba a nombre de Joan Dotres, pasó a Nadal i Ribó. En 1847 Dotres vendió su participación a Nadal i Ribó por 9.000 ptas.
- (k) Francese Esteve Sans, socio de Casamitjana i Esteve, constituída en 1847 tenía 200.000 ptas en la sociedad, de las cuales 50.000 eran de Nadal i Ribó. Al constituirse Jaumandreu i Cia, en 1848, Esteve aparecía entre un sin fin de socios con un capital de 174.665 ptas. En 1852, Josep Casamitjana i Boyer i Joan Casamitjana Costansó, fabricantes de estampados, reconocían deber a Nadal i Ribó 60.000 ptas, que habían empleado en la construcción de un edificio con máquina de vapor en Sant Martí de Provençals. En 1857 ya aparece la participación directa de Nadal i Ribó por 100.000 ptas –sin que Esteve Sants dejara de ser socio–; poco después los comerciantes se retiraban de la compañía.
- (l) Joan Vila Jover, de Igualada, casado con una prima de Anton Nadal y empleado de la casa desde 1835, le manifestó su intención de poner una tienda para la venta de empesas lustrinas, empesas blancas y otros tejidos, pero le faltaba el capital necesario que se lo facilitaron los dos comerciantes. El negocio fue creciendo y en 1855, Anton Ribó y Anton Nadal Pujolà prorrogaron el contrato con la tienda y le prestaron 31.505 ptas más.
- (m) Ribó i Rafols fue la razón social de la Fábrica de la Rambla de Vilanova hasta su reconstitución en 1856. Sus gerentes hasta entonces, Pau Ribó y Josep M Ràfols acordaron con Nadal i Ribó constituir otra sociedad de blanqueo bajo la misma razón social y alquilar unos terrenos para establecerse en Sant Martí de Provençals. En 1857 se firmó un contrato de fusión entre las sociedades Llimós, Puig y Cia –también de Vilanova– y Ribó i Ràfols, que se rompió el mismo año «a fin de evitar conflictos y resentimientos dado el gran número de asociados». Para aquel entonces, Llimós debía a Ribó 10.809 ptas. Un año más tarde Nadal i Ribó compró en subasta pública el edificio y la maquinaria de la quebrada Llimós, Puig i Cia, por el precio de 190.500 ptas. e instaló allí las sociedades Ribó, Ràfols i Cia y la Josep Vila y Cia.
- (n) En 1872, Nadal i Ribó devolvió a Puig 4.000 ptas de las 9.125 que había aportado en al sociedad en 1858, como liquidación del activo de la compañía. La heredera de ésta sería la Mir –los Mir eran parientes de los Puig– que pasó a fabricar en Banyoles.
- (o) Esteve, Josep y Isidre Valls eran hermanos de Ramon Valls, consocio de Nadal i Ribó en Prat i Valls. La sociedad tuvo que reconstituirse en varias ocasiones por cuestiones de herencia de los hermanos.
- (p) Serra aportó una fábrica y Nadal i Ribó el circulante. La sociedad se reconstituyó en 1868 y en 1872, trasladando su actividad al interior, en Puigreig, al lado del río Llobregat. En 1868 el capital era de 225.000 ptas. a medias, y en 1872 de 800.000 ptas. también a medias entre Nadal i Ribó y Serra.
- (q) La sociedad de Torelló trabajaba desde 1864 en una fábrica propiedad de Anton Nadal. Entre sus socios estaban Mateu Torelló Verdú, Mateu Torelló Pericas y Pau Ribó. En 1865 las deudas de la casa ascendían a 374.950 ptas. de las cuales 142.145 eran con Nadal i Ribó y 50.000 con Anton Nadal particularmente. Éste decidió comprar la fábrica por 413.950 ptas.
- (r) La maquinaria procedía de Vilassar, de una fábrica que los Mir habían poseído en dicha localidad, y de Inglaterra. Mir reconocía haber recibido de Anton Nadal 11.590 ptas de préstamo que le servía como aportación de capital y que retornaría con su parte de beneficios.

Fuente: AFN, balances de la sociedad Nadal i Ribó; base de datos «Empreses i Empresaris de Catalunya al s XIX.»: departament d'Història i Institucions Econòmiques, UB; y AHPB: notarios Joaquin y Josep Maria Òdena, manuales 1838-72.

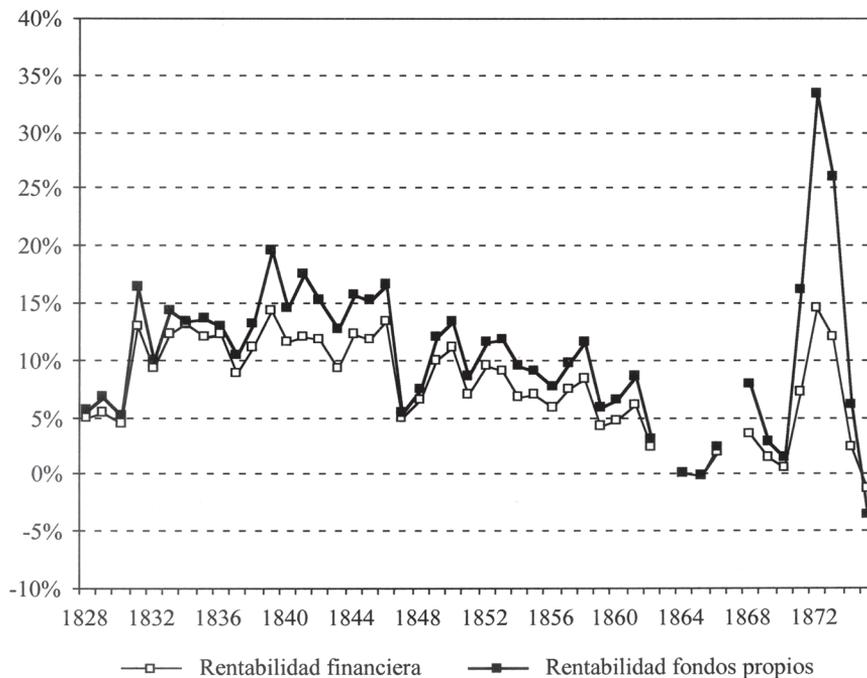
ANEXO 3
CAPITAL CORREGIDO, RENTABILIDAD FINANCIERA Y DE FONDOS PROPIOS
 (1828-1875) (en ptas.)

Año	Capital (1)	Cuenta J. Nadal (2)	Capital corregido (3) = 1+2	Acreedores y proveedores (4)	Beneficios (5)	Rentabilidad Financiera 5/(3+4)x100	Rentabilidad Fond. propios 5/3x100
1828	26.700	20.542	47.242	8.386	2.672	4,80	5,66
1829	29.372	43.662	73.034	18.172	4.934	5,41	6,76
1830	34.306	138.047	172.353	27.677	8.915	4,46	5,17
1831	43.224	160.191	203.415	55.346	33.310	12,87	16,38
1832	67.366	215.391	282.757	20.615	28.211	9,30	9,98
1833	95.006	195.136	290.142	52.839	41.660	12,15	14,36
1834	136.669	247.952	384.621	4.213	51.536	13,25	13,40
1835	295.005	29.047	324.412	45.099	44.193	11,96	13,62
1836	333.485	51.651	385.136	25.207	50.110	12,21	13,01
1837	379.850	49.632	429.482	70.792	44.305	8,86	10,32
1838	419.683	31.935	451.618	77.521	59.159	11,18	13,10
1839	471.898	8.706	480.604	178.316	94.085	14,28	19,58
1840	545.531	8.706	554.237	146.695	80.252	11,45	14,48
1841	613.229		613.229	277.245	107.715	12,10	17,57
1842	705.534		705.534	201.099	107.574	11,87	15,25
1843	798.826		798.826	298.736	101.732	9,27	12,74
1844	883.027		883.027	254.611	138.930	12,21	15,73
1845	1.007.431		1.007.431	304.941	154.283	11,76	15,31
1846	1.142.981		1.142.981	277.880	188.635	13,28	16,50
1847	1.314.515		1.314.515	150.802	71.748	4,90	5,46
1848	1.349.858		1.349.858	166.181	98.880	6,52	7,33
1849	1.429.221		1.429.221	308.393	171.766	9,89	12,02
1850	1.575.520		1.575.520	347.035	212.275	11,04	13,47
1851	1.763.780		1.763.780	373.950	150.855	7,06	8,55
1852	1.914.635		1.914.635	418.120	220.240	9,44	11,50
1853	2.135.175		2.135.175	638.475	250.760	9,04	11,74
1854	2.310.095		2.310.095	939.095	220.945	6,80	9,56
1855	2.260.455		2.260.455	726.980	205.890	6,89	9,11
1856	2.367.600		2.367.600	733.125	181.090	5,84	7,65
1857	2.485.825		2.485.825	772.985	242.020	7,43	9,74
1858	2.699.645		2.699.645	1.025.540	313.155	8,41	11,60
1859	2.969.895		2.969.895	955.130	169.880	4,33	5,72
1860	3.082.400		3.082.400	1.128.500	200.000	4,75	6,49
1861	3.195.415		3.195.415	1.327.035	273.655	6,05	8,56
1862	3.378.150		3.378.150	1.060.410	103.535	2,33	3,06
1863	3.350.710		3.350.710	711.480	a		
1864	3.373.235		3.373.235	1.060.450	3.195	0,07	0,09
1865	3.221.830		3.221.830	1.140.445	-6.215	-0,14	-0,19
1866	3.221.830		3.221.830	676.590	75.645	1,94	2,35
1867	3.974.055		3.974.055		a		
1868	953.750		953.750	1.096.815	74.605	3,64	7,82
1869	953.750		953.750	942.330	26.115	1,38	2,74
1870	953.750		953.750	1.070.115	13.260	0,66	1,39
1871	953.750		953.750	1.181.330	153.140	7,17	16,06
1872	963.750		953.750	1.245.530	321.455	14,55	33,35
1873	970.975		953.750	1.135.080	253.070	12,02	26,06
1874	953.750		953.750	1.409.710	57.500	2,43	6,03
1875	953.750		953.750	1.548.694	-33.115	-1,32	-3,47

a → No hay datos

Fuente: AFN, balances de la sociedad *Nadal i Ribó*.

GRÁFICO 3
RENTABILIDAD FINANCIERA Y DE FONDOS PROPIOS (1828-1875)



Fuente: Anexo 3.

ANEXO 4
ACTIVO Y PASIVO DE NADAL I RIBÓ (1828-1875)

Activo (I) Partida/año*	1828	1829	1830	1831	1832	1833	1834	1835	1836	1837	1838	1839	1840	1841	1842	1843	1844
Deudores por cuenta corriente	38768	32286	114989	162539	237678	275971	339744	255786	379057	403776	464457	534577	603044	890883	922693	1113283	1178637
Existencias	17627	53881	65265	84201	57958	53496	80068	45929	27392	35922	71567	155199	47651	27923	6021	7994	6857
Valor fábricas + beneficios fábricas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5006	5006	5006	8509	8509	0
Maquinaria edificios y acciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Existencias y capital fábricas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor edificios y terrenos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Fábricas y empresas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valores mobiliarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6053	0	2988	0	0	0	0	0
Caja	1901	9975	28689	45331	35949	55176	20559	111990	57130	98830	52279	55237	125487	74376	76984	69500	90807
Pérdidas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	58297	96141	208944	292071	331585	384643	440371	413706	463579	544581	588302	753007	781213	998188	1014208	1199287	1276300

Pasivo (I) Partida/año*	1828	1829	1830	1831	1832	1833	1834	1835	1836	1837	1838	1839	1840	1841	1842	1843	1844
Capital	26700	29373	34307	43225	67367	95007	136669	295112	333483	379848	419684	471896	545529	613227	705531	798824	1178637
Deudas con Joan Nadal	20543	43663	138047	160192	215392	195148	247952	29407	54775	49633	31936	8707	8707	0	0	0	0
Acreedores y proveedores	8386	18172	27677	55346	20615	52839	4213	45099	25207	70792	77521	178316	146695	277245	201099	298736	254611
Beneficios	2673	4934	8915	33311	28211	41660	51536	44194	50111	44306	59159	94085	80252	107716	107574	101732	138931
Total	58302	96141	208946	292074	331585	384654	440371	413813	463576	544579	588300	753004	781183	998188	1014205	1199292	1276514

(Continúa)

(Continuación)

Activo (II) Partida/año	1845	1846	1847	1848	1849	1850	1851	1852	1853	1854	1855	1856	1857	1858	1859
Deudores por cuenta corriente	1296445	1468209	1390739	1351060	1283584	856005	1003865	1181800	1506090	1902720	1369400	1130145	1543205	1630530	1558640
Existencias	10274	7193	6283	20490	255604	381895	330575	273330	238085	331715	298705	585215	165655	307130	354360
Valor fábricas + beneficios fábricas	0	0	0	0	0	614150	850900	883835	965700	1011660	0	0	0	0	0
Maquinaria edificios y acciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1095920	1164540	1278075	1420110	1554120
Existencias y capital fábricas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	163865	179420	226490	323560	384905
Valor edificios y terrenos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Fábricas y empresas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valores mobiliarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Caja	159930	134090	140042	243371	370187	282770	103225	214005	314510	224000	265415	222475	287395	356985	242970
Pérdidas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	1466650	1609492	1537063	1614920	1909376	2134820	2288565	2552970	3024385	3470095	3193305	3281795	3500820	4038315	4094995

Pasivo (II) Partida/año	1845	1846	1847	1848	1849	1850	1851	1852	1853	1854	1855	1856	1857	1858	1859
Capital	1007426	1142979	1314513	1349856	1429219	1575520	1763775	1914635	2135175	2310070	2260450	2367595	2485820	2699640	2969890
Deudas con Joan Nadal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Acreedores y proveedores	304941	277880	150802	166181	308393	347035	373950	418120	638475	939095	726980	733125	772985	1025540	955130
Beneficios	154283	188636	71748	98881	171766	212275	150855	220240	250760	220945	205890	181090	242020	313155	169880
Total	1466650	1609495	1537063	1614917	1909378	2134830	2288580	2552995	3024410	3470110	3193320	3281810	3500825	4038335	4094900

(Continúa)

(Continuación)

Activo (II) Partida/año	1860	1861	1862	1863	1864	1865	1866	1868	1869	1870	1871	1872	1873	1874	1875
Deudores por cuenta corriente	1798400	1967780	1869255	1380990	2178595	1616960	1388690	954750	787035	1021695	1196985	1464975	1292140	1237545	849201
Existencias	233260	221365	92605	28650	37895	55580	0	0	0	0	0	0	18150	55815	4682
Valor fábricas + beneficios fábricas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maquinaria edificios y acciones	1563935	1807540	1777735	1841370	1813700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Existencias y capital fábricas	465520	518140	507690	333755	364310	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor edificios y terrenos	0	0	0	0	0	210445	231005	167000	181560	208345	221985	165440	168740	174530	285469
Fábricas y empresas	0	0	0	0	0	1429840	1381615	770855	780610	663190	677630	604585	624920	646220	821110
Valores mobiliarios	0	0	46500	0	0	777025	929170	169080	144395	119040	172750	140305	207485	296320	453952
Caja	349765	281270	248280	503135	171825	266215	43560	63470	28585	24850	19860	155425	47675	10505	54912
Pérdidas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33115
Total	4410880	4796095	4542065	4087900	4566325	4362280	3974040	2225260	1922185	2037120	2289210	2530730	2359110	2420935	2502441

Pasivo (II) Partida/año	1860	1861	1862	1863	1864	1865	1866	1868	1869	1870	1871	1872	1873	1874	1875
Capital	3082390	3195410	3373230	3351005	3221825	3221935	953750	953750	953750	953750	953750	963750	970975	953750	953750
Deudas con Joan Nadal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Acreedores y proveedores	1128500	1327035	1060410	711480	1060450	1140445	676590	1096815	942330	1070115	1181330	1245530	1135080	1409710	1548694
Beneficios	200000	273655	103535	3195	155120	0	75635	74605	26115	13260	153140	321455	253070	57500	0
Total	4410890	4796100	4542090	4087905	4566575	4362270	3974160	2125170	1922195	2037125	2288220	2530735	2359125	2420960	2502444



Commercial credit and industrial investment. The «Nadal i Ribó» holding (1828-1875)

SUMMARY

This paper analyzes the evolution of a commercial firm of Barcelona during the period 1828-1875, the Nadal i Ribó commercial house. The firm's main activity was to import raw cotton, though after some years growth and diversification transformed the company in a commercial, financial and industrial holding of outstanding relevance in the Catalan cotton business. This case study shows with detail the transfer of funds from (and the relationship between) trade to industry that took place during the golden age of Catalan industrialization, therefore suggesting that commercial houses may have had a more important role in Catalan industrialization than it is so far believed.

KEY WORDS: *Commercial Credit, Industrial Investment, Industrialization, Catalonia.*



Crédito comercial e inversión fabril. El «holding» Nadal i Ribó (1828-1875)

RESUMEN

El presente artículo analiza la trayectoria de una casa de comercio barcelonesa entre los años 1828 y 1875. Concebida como almacén de importación de algodón en rama, la sociedad Nadal i Ribó fue ampliando y sofisticando su actividad hasta convertirse en un «holding» comercial, financiero e industrial de gran importancia en el sector algodonero catalán.

PALABRAS CLAVE: *Crédito comercial, Inversión industrial, Industrialización, Cataluña.*

