

# REDES Y ESTRATEGIAS DE COLABORACIÓN ENTRE MERCADERES DEL REINO DE MALLORCA (C. 1580-1630)<sup>1</sup>

MIGUEL JOSÉ DEYÁ BAUZÁ  
Universitat de les Illes Balears

## **Resumen:**

Durante el periodo de tiempo indicado en el título mercaderes y otros agentes económicos mallorquines establecieron pactos con homólogos insulares y de otros lugares para desarrollar actividades mercantiles. Por medio de la formación de compañías o acuerdos más informales esos mercaderes generaban un tráfico comercial que corrige la impresión de un comercio exterior mallorquín en crisis durante esos años.

## **Palabras clave:**

Compañías, comerciantes factores.

## **Résumé:**

Au cours de la période de temps indiquée dans titre des commerçants et des autres agents économiques du royaume de Majorque ont établi des accords avec leurs homologues majorquins ou d'autres lieux pour développer des activités commerciales. Avec la formation des compagnies ou des accords informels ces marchands ont soutenu un trafic commercial qui corrige l'impression d'un commerce extérieur majorquin en crise au cours de ces années

## **Mots clés:**

Compagnies, marchands-facteurs

---

<sup>1</sup> Abreviaturas utilizadas: A.R.M.: Archivo del Reino de Mallorca. B.S.A.L.: Bolletí de la Societat Arqueològica Lul·liana. ll.: libras. s.: sueldos. d.: dineros

## INTRODUCCIÓN

Es de sobras conocida la importancia de la actividad mercantil en el Reino de Mallorca. La propia conquista cristiana se explica en buena parte por motivos mercantiles. Del mismo modo los estudios sobre este tema son numerosos, aunque quizás más para la época medieval que para la moderna y más desde una perspectiva macro que desde el estudio de mercaderes y comerciantes concretos.<sup>2</sup> Como consecuencia de ello se ha superado el paradigma del carácter depresivo del comercio exterior mallorquín de la época moderna, el cual a grandes trazos nos es conocido. Cronológicamente el período que ha tenido menor fortuna historiográfica es la primera mitad del siglo XVII, aunque los últimos estudios de Onofre Vaquer aportan un sinfín de datos útiles para el estudioso. Si desde la visión global del comercio exterior pasamos a temas más concretos como las formas de colaboración o asociación entre agentes mercantiles o, mejor dicho, con actividad mercantil nos daremos cuenta del camino que aún queda por recorrer. Noticias sobre compañías mercantiles y otras formas de asociación entre mercaderes insulares tenemos desde casi la inmediata post-conquista. Más difícil es encontrar estudios monográficos sobre este fenómeno. Por supuesto que tenemos noticias de compañías mercantiles de los siglos XVI y XVII, pero insertas en trabajos cuya finalidad es ofrecer un visión global y cuantitativa del comercio exterior mallorquín y no tanto un análisis de las alianzas, formales o no, entre agentes económicos que lo sustentan.

Desde este último punto de vista en el presente trabajo no nos interesa exclusivamente la asociación entre mercaderes, artesanos y otro tipo de individuos que formalmente proceden a la constitución de una compañía con una finalidad mercantil. La asociación entre particulares para la exportación o importación no siempre exigía la formación de una compañía mercantil, aunque abundan. Paralelamente a la constitución formal de estas compañías era práctica habitual, sobre todo por lo que se refiere a actividades de reducidas dimensiones económicas, la existencia de pactos con un menor grado de oficialización al de la constitución ante notario de una compañía. Por otra parte sabemos que era relativamente habitual la constitución de compañías a partir de documentos privados que no necesariamente se protocolizaban.<sup>3</sup> Por ello a lo largo del presente trabajo no nos limitaremos a las compañías mercantiles formalmente constituidas como tales, sino que se incluirán otros ejemplos de asociación de facto de agentes económicos con la finalidad de lucro a partir de la actividad mercantil.

---

<sup>2</sup> Algunos estudios de Andreu Bibiloni podrían ser una excepción a este respecto por la atención que el autor dedica a las actividades de mercaderes concretos, aunque siempre insertas en la intención de dar una visión de conjunto del comercio exterior mallorquín a partir de mediado el siglo XVII (Andreu Bibiloni, *Mercaders i navegants a Mallorca durant el segle XVII*, Palma de Mallorca, El Tall, 1992).

<sup>3</sup> Un ejemplo de ello es la compañía constituida en documento privado en Septiembre de 1623 entre Joan Orlandis, Michel Gallo y el francés Jaques Scoper y que no se protocolizó hasta 1629 a petición del primero (A.R.M., Notarios, A- 574, f. 213). Como ejemplo del carácter sumamente amplio de las compañías de Antiguo Régimen por lo que a su actividad se refiere cabe citar como ésta se constituyó para llevar a cabo actividades mercantiles, pesqueras y mineras tal y como se analiza más adelante.

De hecho el presente trabajo lo estructuramos en dos aspectos:

- los mercaderes factores
- las compañías mercantiles

En este tipo de asociaciones y de colaboraciones los vínculos familiares jugaban un papel fundamental como hemos tenido oportunidad de exponer en otros estudios referidos al mundo manufacturero<sup>4</sup> o por lo que se refiere a mercaderes extranjeros.<sup>5</sup> Por otra parte nos centraremos en el ámbito cronológico del último cuarto del siglo XVI y el primer tercio del XVII, período para el cual nuestra información sobre los flujos mercantiles y las estructuras que lo sustentaban son menores que para la segunda mitad del seiscientos.

### **FACTORES MERCANTILES: BERNAT FEMENIA Y PERE FEMENIA<sup>6</sup>**

Es de sobras conocido que una de las principales formas de ascensión social de los artesanos de Antiguo Régimen, sino la principal, es adentrarse en el mundo del comercio. Para el caso mallorquín y para el período que nos interesa conocemos el caso de los Femenia, un padre e hijo (Bernat y Pere) que partiendo de la actividad manufacturera logran tener cierto protagonismo en el comercio exterior de la isla y en parte a partir de acuerdos con otros elementos mercantiles con los que están ligados a menudo por lazos de parentesco o paisanaje. Se trataba de una familia de propietarios y pelaires oriundos de Santa Margarita (en el N.E. de la isla) que a finales del siglo XVI se habían ya establecido en Ciutat de Mallorca, actual Palma. El padre, Bernat, parece que mantuvo aún una actividad mayoritariamente manufacturera, aunque empieza su entrada en la esfera de la comercialización exterior, concretamente con Cataluña, a donde envía pequeñas cantidades de tejidos mallorquines ya en 1580.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> Miguel José Deyá, «Gremios y familias artesanas en España. La producción de bienes de consumo», en *La familia nell'economia europea secc. XIII-XVIII*, Simonetta Cavaciocchi (ed.), Firenze, Fondazione Istituto Internazionale di Storia Economia F. Datini, 2009, págs. 279-303.

<sup>5</sup> Ricard Franch, «El papel de los extranjeros en las actividades artesanales y comerciales del Mediterráneo español durante la Edad Moderna», en *Los extranjeros en la España Moderna*, M. B. Vilar y P. Pezzi (eds.), Málaga, Ministerio de Ciencia y Tecnología, 2003, pág. 55.; Miguel José Deyá, «Extranjeros en el comercio y la manufactura del Reino de Mallorca en los siglos XVI y XVII», *B.S.A.L.*, vol. 62, 2006, págs.43-68.

<sup>6</sup> Aunque lo habitual actualmente es que este apellido se nos presente en su forma plural (Femenias) nosotros optamos por respetar la forma vigente en la época; del mismo modo a lo largo de este trabajo empleamos la forma catalana de los apellidos y nombres de pila, por lo cual lo transcribimos como Femenia y no como Femenía.

<sup>7</sup> Miguel José Deyá, *La manufactura de la llana a la Mallorca moderna (segles XVI-XVII)*, Palma

A cambio Bernat recibía mercancía desde Cataluña, como agujas de coser, pastel, rubia, peines, naipes, espejos, constanzas. Otro claro ejemplo de Bernat Femenia actuando como mercader asociado con otro, en este caso su cuñado Pere Martínez, residente en Barcelona, lo tenemos en Septiembre de 1585 cuando llegó a Mallorca un cargamento para su venta en la isla formado por 3.000 agujas saqueras<sup>8</sup> vendidas por 5 ll. 19 s., 4.000 agujas de coser vendidas a 5 reales castellanos el millar y por un importe total de 2 ll., 16 s. 8 d., 8.000 corchetes vendidos a 5 reales castellanos el millar y por un importe total de 5 ll. 13 s., 29.000 agujas de labor, vendidas a razón de 5 sueldos el millar por un importe total de 7 ll.; 7 *quintars* y medio de pastel por un precio total de 75 ll.,<sup>9</sup> 12 docenas de juegos de naipes a 12 sueldos la docena por un importe de 7 ll. 4 s.<sup>10</sup> Una de las peculiaridades de esta operación es que Bernat Femenia no era un mero factor de Pere Martínez, sino que dicho cargamento era propiedad de los dos en un cincuenta por ciento,<sup>11</sup> lo que es una muestra más de la diversidad de formas con que se nos puede presentar las alianzas entre agentes económicos durante el Antiguo Régimen.

De que la relación entre Femenia y su cuñado Martínez no era esporádica encontramos un claro ejemplo en 1581 cuando en las cuentas del primero aparece el segundo calificado como factor y el propio Femenia actúa como factor de Martínez haciéndose cargo de los gastos derivados de la llegada de tres *càrregues* de rubia enviadas por Pere Martínez, pagando los fletes, gastos de descarga, traslado al almacén...<sup>12</sup> Aproximadamente en este año Bernat Femenia adquiere ropas, concretamente un escote vulgar de fabricación mallorquina, para remitir Pere Martínez, residente en Barcelona.<sup>13</sup> En estos años Bernat Femenia también mantiene negocios con otro residente en Barcelona, Bernadí Parera, al cual en 1580 remite, entre otras cosas una pieza de escote y otra de estameña por un valor total de 33 ll., 4 s. 6 d. A este coste cabe sumar el impuesto sobre la exportación (*victigal*) que ascendió a 17 s. 4 d. (un 2'60% sobre el valor de la mercancía) y 2 sueldos del porte de las mercancías hasta Sóller (0'30%). El escaso peso del gasto de transportar la mercancía

---

de Mallorca, El Tall, 1998, pág. 144.

<sup>8</sup> Agujas más largas de lo normal empleadas para confeccionar sacos.

<sup>9</sup> El *quintar* mallorquín, quintal castellanizado, equivalía a 40'7 kilogramos.

<sup>10</sup> A.R.M., Conventos, 4288, asiento del 25 de septiembre de 1580.

<sup>11</sup> *Compte de tota la roba d'amiges del Sr. Pere Martínez y de Bernat Femenia, son cunyat, la qual aporta de Barcelona...* (A.R.M., Conventos, 4288, asiento del 25 de Septiembre de 1580).

<sup>12</sup> A.R.M., Conventos, 4288, asiento del 1 de noviembre de 1581. La *càrrega* es una unidad de peso del Antiguo Régimen mallorquín equivalente a tres quintars (122'1 kilogramos).

<sup>13</sup> Esta pieza medía 19 canas y 4 palmos (30'49 metros) a 19 s. 6 d. la cana, con un coste total de producción de 19 ll. 3 s. (A.R.M., Conventos, 4288, asiento de fecha 29 de marzo sin año pero sin duda de alrededor de 1580). La cana es la unidad de longitud en la Mallorca de Antiguo Régimen empleada para la medición de textiles y equivalente a 1'564 metros (Claudi Alsina, Gaspar Feliu, Lluís Marquet, *Pesos i mesures dels Països Catalans*, Barcelona, Ed. Curial, 1990, pág. 130).

hasta Sóller nos hace pensar que se debía realizar el transporte por vía marítima en una navegación de cabotaje que ha dejado muy escasa impronta documental.<sup>14</sup>

Otro ejemplo de su actividad lo tenemos en Junio de 1588 cuando en nombre de su socio instalado en Barcelona, Pere Dalmau, compra ropas a diversas personas para enviar a aquél. Se adquieren escotes, estameñas a personas de las que en general que no nos consta que sean artesanos, lo que no descarta que fuesen coordinadores del proceso productivo.<sup>15</sup> Lo que está claro es el acuerdo entre Pere Dalmau y nuestro Femenia, una colaboración que sin necesidad de constituir una compañía formalmente actuaba como tal con la finalidad de proveer a Mallorca de los artículos necesarios, para lo cual se procedía a la exportación de las ropas que en ese momento podía ofrecer la isla.<sup>16</sup> De que Pere Dalmau era mallorquín y había estado en Mallorca no puede haber duda. De hecho sabemos que Bernat Femenia y el propio Dalmau tenían tratos anteriores a la fecha de la operación referida. En concreto en el libro de cuentas de Bernat Femenia se recoge un pago de 13 libras realizado por Dalmau a él el 18 de Mayo de 1588 *quan se'n anà a Barcelona*. Pere Dalmau contaba con un hermano residente en Mallorca que en ocasiones recibía pagos de Bernat Femenia en nombre del propio Pere.<sup>17</sup>

De lo dicho hasta ahora se deduce:

1º) la existencia de colaboraciones entre agentes económicos sin necesidad de conformar compañías legalmente constituidas pero actuando de forma muy similar.

2º) la importancia de los vínculos de parentesco o amistad a la hora de establecer las redes mercantiles derivadas de dichas colaboraciones.

Una carta reproducida en el libro de cuentas de Bernat Femenia y fechada el 20 de Febrero de 1581 da cuenta de las actividades que su factor en Barcelona lleva a cabo en su nombre y de las que él realizaba en Mallorca como factor a su vez de su colega residente en Cataluña:<sup>18</sup>

- Se le notifica a Bernat Femenia la posibilidad de que se le remita hilo –sin duda de fibra vegetal– aunque de mala calidad y caro; el factor queda a la espera de sus órdenes para remitirle tanta cantidad como quiera.

- El factor en Barcelona notifica a su colega mallorquín que aún no ha recibido el dinero derivado del pastel que le envió en su día y que desde el día de la fecha le cobrará intereses.

<sup>14</sup> A.R.M., Conventos, 4288.

<sup>15</sup> Miguel José Deyá, *La manufactura*, cit., pág. 144.

<sup>16</sup> A.R.M., Conventos, 4288, asiento del 2 de Junio de 1588.

<sup>17</sup> *Deu Pere Dalmau 40 lliures que (h)je donades a son germà per una letra m'ha mostrada* (A.R.M., Conventos, 4288, folio fechado el 6 de Octubre de 1588).

<sup>18</sup> A.R.M., Conventos, 4288, asiento del 20 de Febrero de 1581.

- El mismo notifica a Bernat Femenia que los escotes catalanes que tenían demanda en Mallorca se vendían al precio mínimo de 20 o 21 sueldos por cana, mientras que el aceite mallorquín se vendía en Barcelona a 10 sueldos el *quartà*.<sup>19</sup>

Cabe destacar como las mercancías que de Mallorca se dirigían a Barcelona lo hacían desde el puerto de Sóller, con lo cual en las cuentas de gastos se inserta el coste del traslado de los productos hasta esa villa.

Bernat Femenia actuaba no sólo como factor de su homólogo en Barcelona, también de mercaderes valencianos como Guillem Nicolau, del cual el 10 de Enero de 1581 reconoce haber recibido 17 libras y 11 onzas<sup>20</sup> de *filadís*<sup>21</sup> blanco a 2 ll. 4 s. la libra con un valor total superior a las 39 ll. Además Bernat Femenia realiza pagos en Mallorca en nombre de Guillem Nicolau derivados de ropas enviadas por éste a la isla y a título de procurador.<sup>22</sup> Cabe desatacar como, al igual que pasará con su hijo cuando esté en Cagliari, la comisión que cobraba Bernat Femenia sobre el valor de esta y otras mercancías que diligenciaba llegadas del exterior era del 2%.<sup>23</sup> Evidentemente Bernat Femenia remitía ropas a Valencia a nombre de Guillem Nicolau, como es el caso de dos piezas de ropa mallorquina alrededor de 1580, aunque la documentación no cita la fecha.<sup>24</sup>

Si Bernat Femenia tiene una presencia no despreciable en el campo del comercio, aunque su actividad principal seguía siendo la manufacturera, su hijo Pere se vincula más claramente hacia la primera, sobre todo a partir de aproximadamente 1623 cuando lo hallamos en Cagliari como factor de un grupo de mallorquines que le remiten productos, sobre todo tejidos de lana y aceite, a cambio de la remisión de sémola, bizcocho (en menor medida cereales sin transformar), atún y productos alimenticios. Téngase en cuenta que a pesar de que puede parecer que se trata de cifras pequeñas, la situación cerealícola mallorquina, con cosechas sumamente deficientes durante esos años y en general durante las tres primeras décadas del siglo XVII, daba un valor añadido a la importación de alimentos básicos, sobre todo si su pago se podía realizar mediante el intercambio de productos mallorquines, alejando así el importante problema de la salida de numerario del Reino. De hecho durante el primer tercio del siglo XVII Mallorca articuló mecanismo de maximización de exportaciones, sobre todo de pañería, para conseguir la provisión más fácil de cereales y otros productos de primera necesidad. En este orden de cosas el tradicional flujo con Cerdeña conoce un importante dinamismo en esos años, de manera que

---

<sup>19</sup> Unidad de medida mallorquina de Antiguo Régimen empleada para el aceite i equivalente a 4'145 litros (Claudi Alsina, Gaspar Feliu, Lluís Marquet, *op. cit.*, pág. 207).

<sup>20</sup> La onza mallorquina es una duodécima parte de la libra y, por tanto, equivale 33'91 gramos.

<sup>21</sup> Hilo de seda de baja calidad.

<sup>22</sup> A.R.M., Conventos, 4288, asiento del 16 de Septiembre de 1580.

<sup>23</sup> A.R.M., Conventos, 4288, asiento del 10 de Enero de 1580.

<sup>24</sup> A.R.M., Conventos, 4288, asiento sin fecha creemos que circa 1580.

puede afirmarse que se dio una revitalización de la diagonal insular de que nos habló Vicens Vives.<sup>25</sup>

A partir de 1623 Pere Femenia actúa como factor en Cagliari de diez mallorquines.<sup>26</sup> Antes de esta larga estancia en Cagliari, Pere Femenia ya había estado en la ciudad vendiendo ropas que le habían dejado en comanda inversores mallorquines, algunos de ellos, formalmente al menos, artesanos como Pere Mascaró.<sup>27</sup>

Como factor de mercaderes mallorquines en Cagliari Pere Femenia cobraba un cuatro por ciento sobre el valor de las mercancías recepcionadas o enviadas, excepto en el caso del aceite, producto para el cual su comisión era del dos. Como ya se ha dicho, a cambio de los productos mallorquines, desde Cerdeña Femenia remitía productos alimenticios, singularmente cereales transformados (sémola, bizcocho), en lo que puede considerarse una vigencia del antiguo comercio de paños por trigo que operó entre los territorios hispánicos de la Corona de Aragón y Cerdeña desde la Baja Edad Media. Cabe recordar que teóricamente los paños de Cataluña, Valencia y Mallorca tenían en Cerdeña un mercado protegido, aunque desde época de Carlos I esta consideración era más teórica que real habida cuenta de la alianza, cuando no dependencia, del César con los genoveses que reclamaban presencia en dicho mercado.<sup>28</sup> Es por ello que cabe concluir que la presencia de paños mallorquines en Cerdeña durante esta época se debe más a la competitividad vía precios de la producción mallorquina que a supuestos privilegios ya poco operativos en esos años. Por otra parte cabe no olvidar que la remisión de productos mallorquines a Cerdeña era una forma de abaratar los fletes de los indispensable productos alimenticios que

---

<sup>25</sup> Jaime Vicens, «La economía de los países de la corona de Aragón en la Baja Edad Media», *Actas del VIº Congreso de Historia de la Corona de Aragón*, Madrid, Ministerio de Asuntos Exteriores, 1959, págs. 103-134.

<sup>26</sup> Los mallorquines que le remiten mercancías entre 1623 y 1626 son Onofre Campaner que remite tejidos por un importe global de 2.147 ll., 19 s. 6 d., Llorenç Flor (2.777 ll., 19 s. 3 d.), Joan Colom (135 ll., 11 s. 9 d.), Gaspar Llompert (430 ll., 7 s. 6 d.), Salvador Suau (213 ll. 13 s. 10 d.), L. Florentina (62 ll., 15 s., 9 d.), Cristòfol Colat (245 ll., 13 s.), Pere Florit (189 ll.), Francesc Miró (222 ll. 19 s.), Abric (60 ll. 19 s. 3 d.). El valor del conjunto de los tejidos remitidos por los citados a Pere Femenia en ese período de tiempo más algunas de la remesas de las que no nos consta el remitente asciende a la cifra de 6.728 ll., 16 s. 4 d. (Miguel José Deyá, *La manufactura*, cit., pág. 148). Buena parte de estos mercaderes residentes en Mallorca remiten a Femenia productos distintos a los tejidos, aunque en principio se trata de envíos de valor inferior. Del único que nos consta a ciencia cierta que era pelaire es de Francesc Miró (A.R.M., 4288, folio fechado el 27 d abril de 1618).

<sup>27</sup> A.R.M. Conventos, 4288, asiento fechado el 5 de Abril de 1614.

<sup>28</sup> Sea como fuere todo apunta a una inoperatividad de esos privilegios a favor de la producción pañera de la Corona de Aragón desde los años treinta del siglo XVI (Xavier Torras, «Barcelona dins la Catalunya Moderna (s. XVI-XVII). Activitats econòmiques», en *Història de Barcelona. La ciutat consolidada*, Jaume Sobrequés Callicó (dir.), Barcelona, Enciclopèdia Catalana, 1992, pág. 220-221). Por lo que respecta a Cataluña Junqueras aboga por un mayor peso de causas endógenas que no a los privilegios de Carlos I a los genoveses como factor explicativo del menor protagonismo catalán en Italia (Oriol Junquera, «La mediterraneitat de l'economia catalana del segle XV», *Afers*, 60, 2008, pág. 313-331).

debían importarse, una forma de proveerse de ellos minimizando la salida de moneda y, en fin, una manera de intentar tener un balanza comercial menos negativa.

Un ejemplo de lo que se acaba de decir nos lo ofrece la actividad de uno de los mayores socios, por así decirlo, de Pere Femenia. Nos referimos a Onofre Campaner, que sólo en tejidos y dejando aparte otro tipo de productos remite a Cerdeña entre 1623 y 1626 mercancías por un valor de 2.147 ll. 19 s. y 6 d. y recibe desde allí por valor de 2.573 ll. 7 s. 3 d., de ellas 408 ll. 9 s. 4 d. en cereales o bizcocho, 885 ll., 12 s., 7 d. en atún, 178 ll. 19 s. en queso salado y cantidades de menor valor en forma de aguardiente. De cualquier modo las actividades desarrolladas por Pere Femenia como factor de Onofre Campaner nos ponen en aviso de no analizar ese flujo mercantil sólo desde el punto de vista bilateral, sino inserto en un auténtico sistema. Efectivamente Campaner emplea su presencia, por medio de su factor, en Cagliari como un instrumento para garantizar sus contactos con Génova. Así una de las partidas más importantes que Femenia carga a su favor y en el debe de Campaner (780 ll.) es el pago realizado por parte del primero, por vía de letra de cambio a cobrar en Génova, a favor de un mercader llamado Torseralo.<sup>29</sup> Sin duda se trata del pago de mercancías remitidas desde Génova a Mallorca, muy probablemente –como era habitual en la época- tejidos de cierto lujo o al menos que no se fabricaban en Mallorca, sobre todo a partir de fibra vegetal. En la misma línea cabe destacar el pago que el 2 de Abril de 1623 realiza desde Cagliari Pere Femenia a favor de ese mismo mercader residente en Génova en nombre de uno de los mallorquines con los que realizaba negocios, Salvador Cristià, por importe de 303 ll.<sup>30</sup> El 2 de Abril de 1624 el propio Femenia remite un cambio a Génova para que sea cobrado por el propio Torseralo por cuenta de Francesc Miró por un valor de 404 ll., cantidad que obviamente se asienta como deuda del propio Miró para con Femenia.<sup>31</sup> Del empleo del factor en Cagliari para realizar comercio con Génova tenemos otros ejemplos. Es el caso del asiento fechado en 1626 que recoge la compra realizada por Femenia en nombre de Llorens Flor de *brinets* de Génova, ropa realizada a partir de fibra vegetal, por un importe de 112 libras. A ello hay que añadir los gastos derivados de la compra y envío hacia Mallorca:

- Gastos del corredor (0'5 % *ad valorem*): 11 s. 2 d.
- Derechos de aduana (1'66%, equivalente a 4 dineros por libra): 1 ll. 17 s. 4 d.
- Por el acta del seguro marítimo: 5 s.

<sup>29</sup> Miguel José Deyá, *La manufactura*, cit., pág. 151. Erróneamente en este libro el nombre fue transcrito como Tafevollo.

<sup>30</sup> A.R.M., Conventos, 4289, asiento fechado el 2 de Abril de 1623.

<sup>31</sup> A.R.M., Conventos, 4289. Por otra parte Torseralo aparece vinculado a otros aspectos del comercio mallorquín. Así en Mayo de 1625 aparece como receptor de 1.732 quesos exportados desde Mallorca y otras mercancías también remitidas desde Mallorca en Julio y Agosto de ese mismo año (A.R.M., Notarios, A-570, f. 103, 137, 155, 166). El mismo aparece en Abril de 1629 como receptor también de mercancías que parten del puerto de Mallorca (A.R.M., Notarios, A-574, f. 154).



- Por la prima del seguro marítimo al 7%: 7 ll. 14 s.
- Comisión de Femenia (2% sobre el valor y los gastos referidos): 2 ll. 9 s.

Total costes de gestión más impuestos: 12 ll. 16 s. 6 d. (11'45% sobre el valor de la mercancía).

Aunque este ejemplo es ilustrativo de los costes de gestión e impuestos que suponía la exportación desde Cerdeña a Mallorca deben tenerse en cuenta algunos aspectos:

- Tanto las ventas de productos mallorquines destinados a Cagliari como los productos que en Cerdeña se adquirían para ser remitidos a Mallorca eran comprados siempre por parte de Bernat Femenia por vía de un corredor que cobraba una comisión siempre del 0'5% *ad valorem*; sin duda el empleo de corredores debía derivarse de una imposición legal en Cagliari.

- Los derechos de aduana variaban según el producto de que se trataba y, obviamente, si era importado o exportado y de si el exportador o importador tenía exención de aranceles por su origen estamental.<sup>32</sup>

- Algunos productos como la sémola y el bizcocho debían abonar, además del derecho de aduana, otros derechos como un derecho real que gravaba precisamente la exportación de sémola y, cabe pensar, que cereales con 1 ll. 15 sueldos por *quintar* de Cerdeña,<sup>33</sup> 10 s. por *quintar* en el caso del queso,<sup>34</sup> 15 s. en el caso del bizcocho<sup>35</sup> y 10 en el caso del cereal no transformado (forment).<sup>36</sup>

- El coste del seguro era variable, sin duda según la evolución de la situación política en el Mediterráneo y el tipo de producto de que se trataba.

---

<sup>32</sup> Así, por lo que respecta a las entradas en Cerdeña, cabe citar como el azafrán enviado desde Mallorca se gravaba con un arancel del 11'66% (A.R.M., Clero, 4290, f. 2, 34, 72, 98, 108, 110), como el aceite (A.R.M., Clero, 4290, f. 12, 54,70,82, 106, 112, 114, 118, 120, 128, 148), y ropas de lana (A.R.M., Clero, 4290, f. 36, 38, 50, 56, 76,78, 88,96, 108,136, 144, 154,160, 168, 174), aunque en alguna ocasión el azafrán y las ropas de lana se gravaban con el 13.33 (ARM, Clero, 4290, f. 46, 62,66,104, 150) dado que el importador no contaba con franqueza. En las exportaciones cabe citar el arancel del 12'5% sobre el queso (AR.M. Conventos, 4290, f. 30, 40,42, 48,68), aunque en ocasiones se gravaba con el 11'25% (AR.M. Conventos, 4290, f. 18,58), 12'5% (A.R.M. Conventos, 4290, f. 30, 40,42, 48,68), con 12'9 (A.R.M. Conventos, 4290, f. 30), 10'41% (A.R.M., Conventos, 4289, asientos fechados el 15 de Abril de 1623), posiblemente dependiendo del tipo de queso exportado, amén de otros factores. La sémola se gravaba con 5 s. el quintal (A.R.M. Conventos, 4290, f. 132) y el aguardiente y la pimienta con 1'66 % (A.R.M. Conventos, 4290, f. 30, 100,176). El quintal de Cerdeña equivale a 47'4 kilogramos.

<sup>33</sup> A.R.M., Clero, 4290, f. 2.

<sup>34</sup> A.R.M., Clero, 4290, f. 10, 16,30.

<sup>35</sup> A.R.M., Clero, 4290, f. 28, 52, 178.

<sup>36</sup> A.R.M., Clero, 4290, f. 60.

- Habitualmente Bernat Femenia asumía otros gastos que los recogidos en el asiento que se ha reproducido; así si se trataba de exportar desde Cerdeña sémola, bizcocho o cereal él debía avanzar el coste de la tela para confeccionar los sacos y el gasto de su confección y los gastos derivados de su pesaje o medición; por lo que respecta a las importaciones Femenia debía avanzar el pago de las llamadas barcas de San Telmo, es decir de las embarcaciones encargadas de transportar las mercancía desde el barco hasta el muelle; a ello hay que añadir, en el caso de que se dieran, los gastos de carga y descarga; en el caso del aceite y algún que otro producto Femenia debía avanzar los gastos del alquiler del almacén en que se depositaban, del transporte desde el muelle hasta la propia tienda o almacén, el coste de vaciar las pipas, limpiarlas y medir el aceite; del mismo modo habitualmente debía avanzar el coste de los fletes.

En ocasiones Pere Femenia compraba mercancías por cuenta de mallorquines para remitir a Valencia, como es el caso del queso que adquiere a 30 de Marzo de 1623 por cuenta de Silvestre Lleonart,<sup>37</sup> de los 80 barriles de atún que el propio Femenia embarca en nombre de Francesc Miró de Mallorca con destino a Mallorca y Valencia.<sup>38</sup>

Un destino compartido también se cita el 15 de Abril de 1623 en relación a 25 *quintars* de queso que Femenia había comprado por cuenta del mercader mallorquín Llorenç Flor y con igual fecha en relación a 50 *quintars* de queso que el mismo Femenia adquiere por cuenta del mallorquín Francesc Miró. Con igual fecha el mismo Femenia adquiere otros 25 *quintars* de queso por orden del mallorquín Salvador Cristià con destino a Valencia y Mallorca. Con fecha 3 de Junio de 1623 Pere Femenia consigna a nombre de Onofre Campaner 17 *quintars* de queso con destino de Mallorca y Valencia y el dos de Agosto al mismo mercader e idéntico destino 6 barriles de atún. Del mismo modo, la documentación de Pere Femenia indica acuerdos entre mercaderes mallorquines y valencianos, como se deriva del hecho de que con fecha 30 de Abril de 1623 Pere Femenia embarque 22 *quintars* de queso desde Cerdeña a Valencia, concretamente a entregar a Antonio Vallès, pero indicando que su importe ha de ser cobrado por Francesc Miró de Mallorca, prueba evidente de la existencia de operaciones mercantiles entre estos dos últimos. A nombre de ese mismo Francesc Miró y para ser entregado en Valencia Pere Femenia consigna el 15 de Abril de 1623 50 *quintars* de queso con un valor de 700 ll., 17 s. 11 d., el 1 de Junio de ese mismo años otros 20 quintales por valor de 248 ll. 6 d. y el 2 de Agosto de 1624 80 barriles de atún por un valor de 658 ll. 13 s. 3 d. a entregar en Valencia y Mallorca.<sup>39</sup>

Ejemplos de mallorquines que actúan como factores en el Sur de Italia de paisanos o parientes abundan en la documentación del siglo XVII. Es, además de los casos vistos, el de Agustí Mas que en 1611 remite ropas de elaboración mallorquina

<sup>37</sup> A.R.M., Clero, 4290, f. 33.

<sup>38</sup> A.R.M., Clero, 4290, f. 80.

<sup>39</sup> Desde la referencia de Flor hasta esta última: A.R.M., Conventos, 4289.

a su cuñado y factor en Palermo, Antoni Serra, por un valor de 214 ll., 18 s. 8 d.<sup>40</sup> Se trata de ropas que Agustí Mas compra ya totalmente elaboradas a terceros, de manera que él no se halla presente en la esfera de la producción. Una operación similar la encontramos en 1613, aunque en este caso Agustí Mas organiza personalmente y no por medio de terceros el tintado de las ropas a enviar a Sicilia.<sup>41</sup> Si en la isla italiana su agente es su cuñado, años después nos consta que cuenta con un agente ligado también a su familia en Valencia, su hermano Joan Baptista al que remite ropas mallorquinas por ejemplo en Enero de 1618<sup>42</sup> año en que nos consta seguía enviando mantas a Palermo. Estamos ante un ejemplo de la importancia del flujo Valencia-Mallorca en los primeros años del siglo XVII.<sup>43</sup> Los ejemplos podrían ser muy numerosos; cabe citar el envío de mercancías mallorquinas a los importantes mercaderes milaneses instalados en Valencia Constantino y Francisco Sernesios.<sup>44</sup> Dichos hermanos contaban como factor en Mallorca con el importante mercader Juan Antoni Pavesi, el cual en 1614 paga al capitán flamenco Folcar Yarris la nada despreciable cifra de 11.952 reales castellanos (aproximadamente unas 1.692 libras mallorquinas) por los fletes del trigo que dicho capitán había llevado de Tabarca a Valencia.<sup>45</sup> Como factor de los Sernesio Juan Antoni Pavesi hace efectivas letras de cambio giradas por aquellos desde Valencia a Palma.<sup>46</sup>

---

<sup>40</sup> A.R.M., Conventos, 4475, f. 122 v.

<sup>41</sup> Miguel José Deyá, *La manufactura*, cit., pág. 157

<sup>42</sup> A.R.M., Conventos, 4475, f. 141.

<sup>43</sup> Pere Molas, «El comerç: de la Mediterrània a l'Atlàntic», en *Crisi Institucional i canvi social, seles XVI i XVII, Història . Política Societat i Cultura dels Països Catalans*, Eva Serra y Xavier Torres (drs.), Barcelona, Ed- Enciclopèdia Catalana, 1997, vol. IV, pág. 131; Oriol Junquera, *op. cit.*, pág. 329.

<sup>44</sup> Así en Febrero de 1614 se les remite un mínimo de 6.548 *quartans* de aceite (A.R.M., Notarios, C-749, f. 86). Constantino Sernesio o Cernesio es un importante importador de acero residente en Valencia (Roberto Blanes, «El comercio marítimo de Alicante hacia Valencia en el segundo cuarto del seiscientos (1626-1650)», *Revista de Historia Moderna*, núm. 26, 2008, pág. 299) y él y el resto de su familia de trigo procedente de Tabarca (Roberto Blanes, «Las embarcaciones, los mercaderes y sus productos en las relaciones comerciales entre Tabarka y Valencia (1600-1703)», *Saitabi*, núm. 62-63, 2012-13, pág. 314), teniendo un importante papel en el comercio exterior valenciano del segundo cuarto del siglo XVII (Roberto Blanes, «Mercaderes extranjeros en las importaciones marítimas valencianas en el segundo cuarto del seiscientos (1626-1650)», en M. B. Villar y P. Pezzi (ed.), *op. cit.*, tomo I, pág. 225 y ss.

<sup>45</sup> A.R.M., Notarios, C-749, f. 127 y ss. Para un análisis de las actividades mercantiles llevadas a cabo por la familia Pavesi a fines del XVI y principios del XVII vid. Miguel José Deyá, «Extranjeros en el...», cit., págs. 43-68.

<sup>46</sup> *Ibíd.*, pág. 49.

## LAS COMPAÑÍAS

No pretendemos hacer aquí un inventario de las compañías mercantiles existentes entre 1580 y 1630, sino exponer el funcionamiento de algunas de ellas que consideramos pueden ser ilustrativas. Si cuando hemos analizado el comercio por medio de factores y singularmente de los Femenia ha quedado patente la importancia del mercado sardo para las ropas mallorquinas, tenemos en esa misma línea ejemplos de compañías mercantiles formadas con el exclusivo objetivo de exportar ropas mallorquinas a ese mercado. Así el 1 de Junio 1594 se constituye una compañía formada por Francesc Coll, mercader, Jaume Palmer, pelaire, y Joan Juaneda, alfarero. Entre los pactos de la constitución de la compañía cabe citar:

1º) Se establece una duración de tres años con un capital inicial de 1.800 ll., de las cuales Coll proporcionaría 800 a entregar en cinco meses a Jaume Palmer; por su parte Juaneda aportaría otras 400 a entregar al mismo Palmer, el cual aportaría las 600 restantes.

2º) A los cinco meses de constitución de la compañía Palmer debía tener preparadas las ropas por valor de las 1.800 libras.

3º) Palmer debía encargarse durante los tres años de invertir los fondos de la compañía en la compra de ropas mallorquinas a enviar a Cagliari, donde Coll se habría desplazado; se deja claro el papel dirigente del mercader Coll, pues se establece que las ropas se enviarán a Cerdeña o *allí en di Col donará odre*.<sup>47</sup>

4º) En el caso de que el pelaire Palmer muriera durante el período de tres años o no pudiera seguir ejerciendo sus funciones, Joan Juaneda debería asumirlas.

5º) Coll se trasladaría a Cagliari junto a las ropas adquiridas por Palmer, abriendo una botiga una vez llegado allí junto a Pere Palmer, hijo de Jaume Palmer, el cual trabajaría en dicha tienda por el espacio de tres años o el período que Coll considerase oportuno, cobrando 100 reales castellanos anualmente. La manutención de los dos durante el período de vida de la compañía correría a cargo del capital de la misma, explicitándose que Coll no recibiría salario alguno a cuenta de la compañía, sino sólo la parte que le correspondiera en los beneficios de la misma y la manutención. Palmer y Juaneda que quedarían en Mallorca tampoco recibirían ningún salario.

6º) Coll se reservaba el derecho a invertir lo procedente de la venta de ropas en Cagliari en productos de Cerdeña a remitir a Mallorca o de cualquier otra parte según su exclusivo criterio. Es de destacar cómo se comprometía enviar dichas mercancías a Palmer o, en caso de ausencia, a Juaneda o a Valencia a los mercaderes Galceran y Bartomeu Vallès, lo que subraya –de nuevo– no sólo la importancia del tráfico entre Mallorca y Valencia sino también como la relación entre las dos ciudades ha de tenerse muy en cuenta cuando se trata de las estructuras mercantiles en las que los mercaderes mallorquines del momento participaban. En caso de que

<sup>47</sup> A.R.M., Notarios, M-1181, f. 26 v.

las mercancías se remitieran a alguno de los hermanos Vallès, estos tendrían que ajustar cuentas con Palmer.

7º) Si alguno de los socios quería abandonar la compañía antes del vencimiento, los otros dos podrían retener su capital invertido durante un año.

Un peculiar ejemplo de compañías mallorquinas del siglo XVII, aunque es verdad que conocemos mejor para la segunda mitad de siglo que para su primera parte, son las compañías mercantiles entre chuetas, es decir judíos conversos. Por ubicarse en la primera mitad del seiscientos y por sus peculiaridades creemos que vale la pena referirnos a la constituida el 2 de Junio de 1625 entre Rafael Valentí Forteza, Joan Pomar, Baltasar Forteza y Antoni Fuster, todos ellos chuetas. Los rasgos más distintivos de esta compañía son:

1º) Se trata de una compañía pensada originalmente para comerciar con Sicilia, aunque no se descartaba hacerlo con cualquier parte del mundo.<sup>48</sup>

2º) El capital social de la compañía es realmente importante, pues cada uno de los socios se comprometía a invertir en la misma 2.000 libras, lo que da una inversión inicial conjunta de 8.000 libras que se custodiarían en la caja de la compañía cerrada con dos llaves, una en poder de Baltazar Forteza y otra en poder de Joan Pomar.

3º) Por su parte los otros dos socios se comprometía a desplazarse a Palermo, por lo cual cobrarían un porcentaje del 2% sobre toda mercancía recibida o remitida antes del reparto de beneficios, o sobre cualquier letra de cambio o cantidad que gestionaran; ese porcentaje era único a compartir entre los dos factores residentes en Sicilia.

4º) Ninguno de los socios realizarían operaciones por cuenta de persona ajena a la compañía, de manera que si alguno de ellos vulneraba ese precepto la partida que negociara para persona ajena a la misma sería confiscada por la propia compañía que se formaba.

5º) Por lo que respecta a negociar por cuenta propia, la compañía se reservaba el derecho de adquirir los productos con que comerciara individualmente alguno de sus miembros al mismo precio que le habrían costado excepto para el caso del aceite.

6º) Se prohibía la venta a crédito en Palermo, no así de los productos que desde Sicilia se trajeran a Mallorca.

7º) Todas las mercancías que se negociaran por cuenta de la compañía debían estar aseguradas, permitiendo que aproximadamente un diez por ciento de lo que se negociase no pudiera estarlo, en caso de incumplimiento de este porcentaje y de que se produjera un siniestro el socio responsable debía abonar el coste de lo perdido al arca de la compañía.

---

<sup>48</sup> ...fem una companyia entre nosaltres per a negociar d'aquí en Palerm y en qualsevol altra part del món (A.R.M., Notarios, A-570, f. 116).

8º) La compañía debería durar cuatro años durante el transcurso de los cuales si alguno de ellos quería abandonarla debería abonar 500 libras al fondo de la misma.

9º) Los factores en Palermo debía habitar en una sola casa y antes de partir recibirían del capital de la compañía 1.000 reales castellanos como ayuda de costas.<sup>49</sup>

Si la compañía que se acaba de referir es esencialmente mercantil y sus socios se caracterizan sobre todo por su aportación de capital, encontramos otras de características distintas. Es el caso de la constituida en documento privado el 10 de Septiembre de 1623 formada por el mallorquín Joan Orlandis, del estamento de ciudadanos, Michel Gallo y Jacques Scoper, francés. Dicha compañía se caracteriza por:

1º) Su largo período de duración prevista que se establecía en 10 años.

2º) Un amplio objeto social, concretamente en su constitución se citan actividades mercantiles, minerales y pesqueras.<sup>50</sup>

3º) Aparece un único socio capitalista, Joan Orlandis, que de los primeros ingresos que obtuviera la compañía recuperaría la parte invertida.

4º) Los otros dos miembros de la compañía se limitarían a trabajar para la misma a las órdenes de Joan Orlandis.<sup>51</sup>

5º) Scoper y Gallo se comprometían a viajar por cuenta de la compañía si así se lo ordenaba Orlandis y *sos companyons... si dons no fos que estigués malalt o altra just impediment*.

6º) Si en uno de dichos viajes alguno de los miembros de la compañía era capturado por enemigos, la compañía se comprometía a pagar un rescate hasta la cifra de 400 escudos castellanos y en caso de que el rescate fuese de mayor cuantía debería ser abonada la diferencia por parte del socio que hubiese sido capturado.

7º) Los socios de la compañía que debieran emprender viaje podría confeccionarse *alguns vestits per apareixer davant los mercaders o davant altres persones y la compañía le pagaría la mitad de su coste ab talem però que aquells vestits no sien excessius y açò estarà a la discreció dels restants associats*.

<sup>49</sup> En Enero de 1626 se procedió a la modificación de las cláusulas constitutivas de esa compañía en el sentido de que en lugar de partir hacia Palermo Antoni Fuster iría Baltazar Forteza (A.R.M., Notarios, A-571, f. 17)

<sup>50</sup> *...havem feta una societat... per raó de les pesques de peix que s'han de fer en Menorca y en qualsevol altra part y així mateix de qualsevol sort de mercaderia y també per raó de les mines que se trobaran tant en dit loch de Menorca, Mallorca, Cabrera i Eivissa sobre totes les minerals, ço és aram, plom, vernís, ferro, estany y tota altra sort de mines (A.R.M., Notarios, A-574, f. 213)*. Como se ha dicho se trata de un documento privado fechado en 1623 y que, sin duda a petición de Orlandis, fue protocolizado e inserto en el registro de protocolos notariales de ese notario correspondiente a 1629.

<sup>51</sup> La redacción del documento parece señalar que Joan Orlandis no actuaba como inversor individual, sino que a su vez representaba a una sociedad que invertía en esa compañía en concreto, pues se indica que Scoper y Gallo deberían trabajar *en assò que li serà designat per lo dit senyor Orlandis y sos companyons en aquell negoci...* (A.R.M., Notarios, A-574, f. 213).

8º) Semestralmente los asociados deberían reunirse para presentar ante los otros las gestiones realizadas y resultados obtenidos.

9º) En caso de que alguno de los socios discrepara sobre cualquier aspecto referido al funcionamiento o resultados de la compañía debería plegarse a lo que decidirán los otros dos y en caso de no aceptar su decisión podrían proceder a la expulsión del socio en cuestión, pagándole lo que en aquel momento le correspondería de ganancia si es que la hubiera, ya fuera en dinero como en mercancías.

10º) Se prohibía a los socios acudir a la justicia ordinaria en caso de conflicto con el resto de la compañía y en el caso de que acudiera el recurrente sería multado con 200 escudos castellanos a cobrar en un tercio por el Rey y en dos tercios por el Hospital General de Ciutat de Mallorca.

11º) En caso de defunción de uno de los tres socios podía ser sustituido por su heredero siempre y cuando trabajase en la compañía y en caso de que no lo hiciera podría nombrar un sustituto a sus expensas siempre que pareciese adecuado a los otros dos socios.

12º) Se podrían añadir capítulos nuevos a los citados por el mero acuerdo de dos de los tres socios.

Sin duda existieron compañías sólo constituidas por documento privado, lo que dificulta una visión completa de las estrategias mercantiles. A ello se une el hecho de que la documentación fiscal en numerosas ocasiones recoge el nombre de uno de los socios de la compañía, aunque las mercancías que se embarquen o se reciban sean propiedad de la misma y no de uno de sus socios individualmente.<sup>52</sup>

Obviamente al igual que existían compañías muy centradas en la exportación, las había que contaban como actividad principal la importación de ropas, sobre todo tejidos tanto de lana como de seda, al Reino de Mallorca y en ellas –de nuevo- la variable familiar era muy importante. Es el caso de la formada por el tío y sobrino Pere Joan Rius y Joan Rius. Dicha compañía se había creado el 24 de Abril de 1624 y liquidado el 19 de Agosto de 1630. Es de destacar que la disolución de dicha sociedad se hace por medio de documento privado,<sup>53</sup> en el que no existe ninguna referencia a documento notarial sobre la creación y/o disolución de la misma, documentos que por otra parte no nos constan al menos por ahora.

Siguiendo con el ejemplo de compañías destinadas a la venta en Mallorca de ropas extranjeras puede citarse el pacto al que llegan en 1588 César Facio y el botiguer Bartomeu Julià. Facio invertía 1.200 libras en la compañía, dedicada a las ropas de seda.<sup>54</sup> Por su parte Julià aportaba 300 ll. además de su trabajo personal y el de un mozo. Cabe destacar como se acordaba que Julià también procedería a la

<sup>52</sup> Andreu Bibiloni, *opus cit.*, pág. 69.

<sup>53</sup> A.R.M., Conventos, 4303, f. 33.

<sup>54</sup> ... *ab tantes sedes, ço és velluts, satins, e tafetans de diversos color* (A.R.M., Notarios, D-161, f. 65).

venta de ropas que César Facio le facilitara de forma individual y no como socio de la compañía. Los beneficios de la compañía debían reinvertirse en la misma. Es obvio que se trataba de ropas de importación que Facio importaba y Julià vendía en el mercado interior, lo que viene reforzado por el hecho de que la industria mallorquina de la seda del momento no era capaz de abastecer la demanda interna. Esta sociedad es muy similar a la establecida en 1601 por parte de un mercader nizano establecido en Mallorca, Jeroni Genoin, y el botiguer Joan Melià; el primero importaba ropas extranjeras y el segundo las distribuía en el mercado interior.<sup>55</sup>

Otro tipo de compañías particulares son las que se constituían, con ese nombre o no, para la compra o/y gestión de embarcaciones. Un caso concreto es el que se nos presenta en 1614 cuando de hecho se constituye una compañía para la adquisición de una embarcación. Se trata del acuerdo al que llegan el importante mercader de Saona establecido en Mallorca Antonio Pavesi y el mercader Folcar Yaris, flamenco, capitán de la nave llamada El Tigre en ese momento amarrada en el puerto del Palma. El primero se comprometía a otorgar poderes al segundo para que, adquiriera una embarcación flamenca. Su precio debía hacerse efectivo en Ibiza con sal que proporcionaría el propio Pavesi. Folcar Yaris adquiriría un tercio de la embarcación que pagaría con sal que Pavesi le haría llegar a Ibiza y que él compraría a Pavesi a un precio fijo, de 24 reales castellanos por *mudi*.<sup>56</sup> Se constituía así una auténtica compañía en la cual Folcar Yaris era propietario de 1/3 de la embarcación y Pavesi de 2/3.<sup>57</sup> El mercader se aseguraba así la compra de una nueva embarcación que muy posiblemente le hubiera sido imposible sin la información y las gestiones de Yaris y, por otra parte, vendiéndole un tercio de la misma diversificaba sus inversiones, asumiendo así un menor riesgo en esa operación. Ibiza tenía cierta importancia en los negocios de los Pavesi, contando con una persona que se encargaba de la venta de mercancías en aquella isla por cuenta de los Pavesi. En 1616 era el catalán domiciliado en Mallorca Francisco Ortiz<sup>58</sup> y anteriormente Pere Antoni Llobet.<sup>59</sup> De hecho los Pavesi actúan en Mallorca no sólo como mercaderes por cuenta propia, sino como factores de mercaderes extranjeros. Es este el caso de Joan Antoni Pavesi quien en 1613 actúa como factor de los herederos del mercader de Saona Bartolomé Gastadenghi (sic) ante las autoridades de Ibiza para el cobro de 993 ll., 3 s. 3 d. por el precio y los intereses del trigo que Jerónimo Nigro vendió a la Universitat de Ibiza en Diciembre de 1583 y Enero de 1584. Nigro había vendido sus derechos de

<sup>55</sup> Miguel José Deyá, *La manufactura*, cit., pág. 171.

<sup>56</sup> Según el Diccionario Català-Valencià-Balear el almudí equivale a 1.687'68 litros.

<sup>57</sup> A.R.M.- Notarios, C-749, f. 129 y ss.

<sup>58</sup> A.R.M., Notarios, C-751, f. 372 v.

<sup>59</sup> Miguel José Deyá, «Extranjeros en el ...», cit., pág. 47.



cobro al Gastadenghi, que en 1613 aparece como difunto.<sup>60</sup> De la importancia de la sal ibicenca en los negocios de los Pavesi no puede haber duda.<sup>61</sup>

En la línea de las peculiaridades de las compañías donde interviene la propiedad de una embarcación y sin salir del ámbito de la familia Pavesi está el acuerdo al que en Marzo de 1614 llega Nicolás Pavesi, hijo de Joan Baptista Pavesi, y el patrón genovés en ese momento residente en Mallorca Baptistam Busono. El primero vende al segundo una cuarta parte de su embarcación *Nostra Senyora del Roser i Sant Antoni Bonaventura* por el precio de 584 ll., 7 s. 6 d. Por otra parte el segundo se obligaba a ser patrón de la embarcación mientras Pavesi lo considerase oportuno.<sup>62</sup> Dicha nave, con el nombre de *Sant Felip*, ya había pertenecido a los Pavesi, concretamente a uno de los tíos de Nicolás, Juan Francisco, a cuya muerte en 1611 su mujer –Isabel Castell, hija del también mercader mallorquín Martí Castell- la vendió a Pastor Zaforteza junto a una cantidad de sal que desconocemos. Se trataba de una embarcación pequeña que en 1614 se hallaba dotada de ocho piezas de artillería, cuatro grandes y cuatro pequeñas, y que con todos sus arreos se valoró en ese año en 1.337 ll. 10 s.<sup>63</sup>

## CONCLUSIONES

Ante la falta de fuentes fiscales que nos permitan una reconstrucción del tráfico mercantil en el último cuarto del siglo XVI y primer tercio del XVII el estudio de mercaderes concretos nos aporta una importante luz sobre los flujos más importantes. Del mismo modo el estudio de estos personajes nos permite observar su multifuncionalidad en el sentido que tanto operan individualmente, como factores en el extranjero de agentes económicos mallorquines como factores en la isla de inversores foráneos. Se consigue así una visión del funcionamiento y operatividad de las redes mercantiles que no siempre se pueden observar si se analiza el comercio con fuentes fiscales que nos permiten reconstruir el tráfico mercantil pero no los sistemas de relación entre sus protagonistas.

Los ejemplos examinados confirman la importancia del flujo Mallorca-Cerdeña para el período examinado así como la importancia de las relaciones económicas entre Mallorca y Valencia que ya se nos habían manifestado a nivel macro y que

<sup>60</sup> A.R.M., Notarios, C-748, f. 394.

<sup>61</sup> Miguel José Deyá, «Extranjeros en el ...», cit., pág. 45.

<sup>62</sup> A.R.M., Notarios, C-749, f. 125 v.

<sup>63</sup> Se da la circunstancia de que precisamente el patrón genovés Bautista Bosomo había sido el agente que en 1611 había diligenciado la compra de esta misma embarcación para el tío de Nicolás Pavesi, Juan Francisco (Miguel José Deyá, «Extranjeros en el ...», cit., pág. 45).

aquí hemos advertido a partir del examen de la actuación de agentes económicos concretos.

Del mismo modo cabe señalar como, amén del estudio de las compañías legalmente constituidas, cabe insistir en las relaciones *de facto* entre mercaderes, ya sea como factores unos de otros en territorios distintos como con otra forma de colaboración que no requería un nivel de institucionalización. Tanto en las compañías como en las colaboraciones más informales de mercaderes los lazos familiares, de paisanaje o de amistad juegan un importante papel.