

---

# El surgimiento de una red social de inversión alrededor de un banco de emisión: el caso del Banco de Barcelona, 1844-1856

Yolanda Blasco\*

Sergi Lozano\*\*

Raimon Soler\*\*\*

Marc Badia-Miró\*\*\*\*

---

## Resumen

Esta comunicación analiza las relaciones de inversión existentes entre los miembros del Consejo de Administración del Banco de Barcelona. El estudio se realiza sobre un periodo de tiempo reducido que coincide con los primeros pasos del Banco: 1844-1854. La selección de esa década tiene dos motivos: por una parte, la inversión es una actividad muy cambiante en el tiempo; y por otra, el cambio político de 1854 –el advenimiento del Bienio Progresista– tuvo implicaciones sobre el marco económico normativo. Además, ese decenio es clave para comprender el momento inicial de formación de parte del entramado empresarial que lideró el proceso de crecimiento industrial de Cataluña en el tercer cuarto del siglo XIX. La documentación en la que se basa este estudio es constituida por la original del Banco y por la base de datos del Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Barcelona, cuya fuente son las actas notariales del periodo, en las que se recogía la formación de las empresas y las diversas participaciones de sus socios. Con esta información y una metodología basada en el análisis de redes sociales, nos proponemos demostrar que la formación del Banco de Barcelona fue paralela a la creación y compactación de una red inversora compuesta por los miembros de sus primeros consejos de administración. El papel central que jugó el Banco de Barcelona en el entramado empresarial de la Barcelona de mediados del siglo XIX justifica la necesidad de estudiar la red de inversión surgida a su alrededor. Entendemos por red de conexiones sociales y económicas aquella estructura social edificada sobre la base de nodos (en nuestro caso individuos), conectados a través de diversas variables (en nuestro caso la inversión en sociedades) que abarcan desde simples lazos casuales a uniones estrechas. La evolución de dicha red y el análisis del papel que jugaron sus integrantes, ya sea de forma individual o colectiva, es el objetivo del presente trabajo. Mediante el uso de técnicas de análisis de redes sociales, observamos el surgimiento de una única red a partir de la fusión de redes anteriores más pequeñas y el papel central que jugaron determinados actores que ocupaban posiciones estratégicas (como enlaces que conectan grupos diferentes, por ejemplo).

\* Universitat Internacional de Catalunya. Facultat de Ciències Econòmiques i Socials (ADE). [yblasco@cir.uic.edu](mailto:yblasco@cir.uic.edu).

\*\* ETH Zurich, Swiss Federal Institute of Technology. [slozano@ethz.ch](mailto:slozano@ethz.ch).

\*\*\* Centre d'Estudis Antoni de Capmany, Universitat de Barcelona, Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. [raimonsoler@ub.edu](mailto:raimonsoler@ub.edu).

\*\*\*\* Universitat Oberta de Catalunya. Estudis d'Economia i Empresa. [mbmiro@uoc.edu](mailto:mbmiro@uoc.edu).

## Resum

Aquesta comunicació analitza les relacions d'inversió existents entre els membres del Consell d'Administració del Banc de Barcelona. L'estudi es realitza sobre un període de temps reduït que coincideix amb els primers passos del Banc: 1844-1854. La selecció d'aquesta dècada té dos motius: d'una banda, la inversió és una activitat molt canviant en el temps; i d'altra banda, el canvi polític de 1854 –l'adveniment del Bienni Progressista– va tenir implicacions sobre el marc econòmic normatiu. Altrament, aquest decenni és clau per a comprendre el moment inicial de formació de part de l'entramat empresarial que va liderar el procés de creixement industrial de Catalunya en el tercer quart del segle XIX. La documentació en la qual es basa l'estudi és constituïda per la pròpia del Banc i per la base de dades del Departament d'Història i Institucions Econòmiques de la Universitat de Barcelona, la font de la qual són les actes notarials del període, en les quals es recollia la formació de les empreses i les diverses participacions dels seus socis. Amb aquesta informació i una metodologia basada en l'anàlisi de xarxes socials, ens proposem demostrar que la formació del Banc de Barcelona va ser paral·lela a la creació i compactació d'una xarxa inversora composta pels membres dels seus primers consells d'administració. El paper central que va jugar el Banc de Barcelona en l'entramat empresarial de la Barcelona de mitjan segle XIX justifica la necessitat d'estudiar la xarxa d'inversió sorgida al seu voltant. Entenem per xarxa de connexions socials i econòmiques aquella estructura social edificada sobre la base de nodes (en el nostre cas individus), connectats a través de diverses variables (en el nostre cas la inversió en societats) que abasten des de simples llaços casuals a unions estretes. L'evolució d'aquesta xarxa i l'anàlisi del paper que van jugar els seus integrants, ja sigui de manera individual o col·lectiva, és l'objectiu del present treball. Mitjançant l'ús de tècniques d'anàlisi de xarxes socials, observem el sorgiment d'una única xarxa a partir de la fusió de xarxes anteriors més petites i el paper central que van jugar-hi determinats actors que ocupaven posicions estratègiques (com a enllaços que connecten grups diferents, per exemple).

## Introducción<sup>1</sup>

A lo largo de los últimos 80 años, el análisis de redes sociales se ha desarrollado en el seno de la sociología, sin embargo, en los últimos tiempos, otras disciplinas humanas y sociales lo han incorporado a sus investigaciones. Entendemos por red social la estructura de relaciones entre personas u organizaciones. Estas relaciones pueden ser de diferente tipo: de parentesco, de amistad, rivalidad, intercambio económico... Las redes entrañan cooperación y competición, y el proceso de globalización creciente ha generado redes más densas y extensas. Un ejemplo sugerente de algunas aplicaciones de este tipo de análisis es el que sugiere Jackson<sup>2</sup> al

1. Este trabajo se ha realizado en el marco del proyecto de investigación *El sistema financiero en el desarrollo económico de España 1814-1874. La financiación del sector privado* (Referencia: SEJ2005-02869/ECON) bajo la dirección de Carles Sudrià. No se habría podido llevar a cabo sin las facilidades que se dieron para trabajar con la *Base de Dades del Departament d'Història i Institucions Econòmiques (Universitat de Barcelona)*. Agradecemos los comentarios que se han realizado a trabajos previos por parte de Carles Sudrià, Paloma Fernández, Lluís Castañeda, Marc Prat y Alfonso Herranz.
2. M. O. JACKSON, *Social and Economic Networks*, Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2008.

resaltar la importancia que tuvo la centralidad de la familia Medici, en las redes de enlaces matrimoniales y de negocios entre las élites de la Florencia de mediados del siglo XV.<sup>3</sup>

En este trabajo entendemos por red social y económica aquella estructura social edificada sobre la base de nodos, generalmente organizaciones o individuos, conectados a través de distintas variables que abarcan desde simples lazos casuales a estrechas uniones. De forma alternativa, las redes sociales se pueden entender como estructuras formadas por flujos de información y recursos que circulan a través de distintas organizaciones, instituciones y espacios informales, los cuales son especialmente significativos en contextos altamente inciertos porque facilitan la disminución de los costes de información.<sup>4</sup>

Nuestro objetivo en este trabajo es determinar si alrededor del primer periodo de ejercicio del Banco de Barcelona se conformó una red social de inversión a su alrededor. Para ello nos hemos fijado en su consejo de administración (o junta de gobierno) en el periodo que abarca desde 1845 a 1854. La variable que hemos seleccionado para generar la red ha sido la inversión de sus integrantes en diferentes sociedades anónimas, colectivas y en comandita aparecidas en el periodo.

La elección de los miembros del consejo de administración del Banco de Barcelona y sus inversiones deberían permitirnos ver si existía una red de inversión previa a la aparición del Banco o si, por el contrario, en él confluyeron una serie de personas que fueron configurando una red compacta. Por ejemplo, en 1845, el año en que el Banco de Barcelona realizó su desembolso de 250.000 duros, este capital no alcanzaba el 20% del total desembolsado. Sin embargo, aunó alrededor de 400 accionistas y, además, una sola empresa representaba una quinta parte de la inversión total de ese año. En este trabajo tratamos de encontrar lazos entre los consejeros del Banco; por lo tanto, creemos que se justifica rastrear sus inversiones en sociedades anónimas y no tanto otras inversiones en una escala de red menor. Además, la consideración de las sociedades anónimas se justifica por el impacto que tuvo su extensión en el desarrollo económico catalán, no tanto por el volumen de sus inversiones sino por la dinamización de los negocios que supusieron.

El trabajo se ha desarrollado de la siguiente manera: en primer lugar, se plantea nuestra hipótesis de trabajo y se da cuenta de nuestras fuentes, así como de la metodología utilizada; a continuación, se ofrece una breve visión económica institucional del desarrollo catalán a mediados del siglo XIX (se ha hecho especial incidencia en estos aspectos ya que la inversión es una variable volátil, muy vinculada a las expectativas que genera el marco institucional; la España de mediados del XIX se caracterizó por su inestabilidad, y queremos poner de relevancia la importancia de los vínculos de confianza personal en un marco tan poco propicio); a continuación, analizamos el Banco de Barcelona y su red de inversión y completamos el trabajo con las conclusiones.

3. Un análisis exhaustivo alrededor de esta red lo podemos ver en J. F. PADGETT y C.K. ANSELL, «Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434», *The American Journal of Sociology*, 98-6 (mayo, 1993), pág. 1.259-1.319.
4. M. CASSON, *Information and Organization. A new perspective on the theory of the firm*, New York, Oxford Illustrated Press, 1997.

## Hipótesis, datos y metodología

Uno de los elementos más destacables del primer periodo de la globalización es la extensión de la inversión a prácticamente todos los sectores de la economía. Las nuevas posibilidades abiertas por la industrialización y el desarrollo e internacionalización de los mercados de capitales actuaron como acicate en la aparición y difusión de las instituciones bancarias y de la extensión de los instrumentos financieros. El resultado fue un favorecimiento de la inversión y, por lo tanto, explica su expansión. La inversión se vio favorecida. Uno de los elementos que incentivaron la inversión fue la adopción del principio de responsabilidad limitada. Este principio jurídico favorece una participación más amplia en la constitución de sociedades, además de facilitar la acumulación de grandes capitales con una unidad de dirección y de limitar los riesgos.<sup>5</sup>

Dadas las inciertas condiciones sociales, económicas y políticas del siglo XIX, la decisión de invertir se regía por normas de confianza; los agentes económicos obtenían información a través de las redes sociales establecidas. Naomi Lamoreaux, en su estudio sobre el impacto de las actividades bancarias en el crecimiento económico, sitúa en primer plano las conexiones personales de los directivos bancarios para explicar la extensión del crédito y la acumulación de capital. Estas prácticas endógenas de *insider lending* jugaron un importante papel en la extensión de las inversiones y en el desarrollo de iniciativas empresariales en la Nueva Inglaterra de la primera mitad del siglo XIX.<sup>6</sup> Así, estas redes de conexiones personales y económicas resultan de gran importancia para explicar el desarrollo de la economía.<sup>7</sup>

Las redes entre los empresarios son “redes de intereses” compartidos y tienen carácter coyuntural, por lo que cualquier análisis que busque estas interacciones tiene que ser inevitablemente de corto plazo.<sup>8</sup> Además, la inversión es en sí misma una variable poco estable. El periodo comprendido entre 1844-1854 es un periodo razonable, tanto desde el punto de vista temporal como desde el punto de vista institucional, para analizar comportamientos inversores.

Los estudios hechos hasta el momento por Sudrià y Pascual han afirmado la existencia de inversiones diversificadas en el mundo económico catalán.<sup>9</sup> Pero hasta los años de 1840 no había grandes compañías anónimas y la inversión se hallaba ampliamente distribuida en multitud de empresas comerciales e industriales. En este sentido, la aparición del Banco de Barcelona en 1844 significó un hito por su volumen de inversión y porque despertó muchos capitales dormidos que se dirigieron a las acciones del Banco. En los años de 1840-1850 se vivió un auge inversor en la ciudad, se conformaron numerosas sociedades mercantiles y el papel del Banco cobró

5. G. TORTELLA, «El principio de responsabilidad limitada y el desarrollo industrial de España: 1829-1869», *Moneda y Crédito*, 104 (1968), pág. 69-84 (pág. 70).

6. N. LAMOREAUX, *Insider Lending. Banks, personal connections, and economic development in industrial New England*, New York, Cambridge University Press, 1994.

7. M. ENTRIALGO, «Redes personales del empresario y creación y desarrollo de la empresa» en J. TASCÓN (ed.), *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*, Madrid, LID Editorial Empresarial, 2005, pág. 35-46 (pág. 36); y S. BIRLEY, «The role of networks in the entrepreneurial process», *Journal of Business Venturing*, 1 (1984), pág. 107-117 (pág. 115). Estos autores manifiestan la importancia que tienen las redes personales en el momento de formación y durante los periodos iniciales de la empresa. En ese sentido, la importancia de la ubicación dentro de la red aparece como crucial.

8. G. SÁNCHEZ, «Las redes de interés en el franquismo», en TASCÓN (ed.), *Redes...*, pág. 47-64.

9. C. SUDRIÀ y P. PASCUAL, «Financing a railway mania: capital formation and the demand for money in Catalonia, 1840-66», *Financial History Review*, 6 (1999).

importancia a través de dos vías: los créditos concedidos a empresarios que tenían el grado de solvencia que el Banco demandaba y los préstamos sobre diferentes tipos de prendas, entre ellas las acciones de compañías anónimas. Así, pertenecer al consejo de administración del Banco significaba acceder a información valiosa. Pero, a la vez, las redes que sus miembros tenían en el mundo económico también influían en las decisiones que el Banco tomaba, ya que los informes comerciales de la época se regían por redes de confianza.

Nuestra hipótesis de trabajo es que el Banco fue el punto de referencia para conformar una red inversora a su alrededor que no existía al inicio de las actividades del mismo y que se consolidó a lo largo de casi una década. La compactación de esta red es algo que no analizaremos en este trabajo, aunque la historiografía ha prestado mucho interés a la posible existencia de grupos de intereses compartidos (familiares, indianos...).

El trabajo se ha basado fundamentalmente en la documentación original del Banco de Barcelona (Actas de las Juntas de Accionistas, Dirección y Gobierno), así como las Memorias impresas de la institución y diversas fuentes de la época (prensa escrita fundamentalmente). Además, para identificar las inversiones realizadas por los directivos del banco hemos recurrido a la *Base de Dades del Departament d'Història i Institucions Econòmiques (Universitat de Barcelona)*.<sup>10</sup> Esta base de datos recoge las fechas en que las diferentes sociedades acudieron a la inscripción notarial, y en general esto se produce en dos momentos: la constitución de la sociedad y cuando se producen modificaciones en el capital o en el nombre social. Con ello, queremos advertir que nuestra muestra recoge cortes, no la evolución y el traspaso de acciones en el tiempo. Sin embargo, es una documentación que nos permite medir la inversión en las sociedades de diferentes individuos así como su interrelación. La metodología utilizada aquí es la misma que se viene aplicando al estudio de vínculos entre empresas actuales a partir de la composición de sus consejos de administración (*Interlocking Directorates*)<sup>11</sup> y que, en determinados casos, ha servido para estudiar el papel de la banca.<sup>12</sup> Esta metodología se basa en la combinación de procedimientos cualitativos (análisis sistemáticos de las fuentes históricas en nuestro caso particular) con técnicas cuantitativas de análisis de redes sociales. De hecho, desde hace varias décadas, el estudio de las redes de empresas formadas a partir de los vínculos entre sus consejos de administración, y las relaciones de poder que ello conlleva, está presente en la bibliografía sobre análisis de redes sociales.<sup>13</sup>

10. La fuente utilizada en el trabajo de recopilación realizado por el Departamento de Historia e Instituciones Económicas (Universidad de Barcelona) es la documentación notarial de la época (Arxiu Històric de Protocols de Barcelona). En base a ella se ha generado una base de datos en la que se puede consultar la formación, participación de accionistas, capital social y capital desembolsado, sector de actividad y cambios producidos a lo largo del tiempo en la constitución de empresas en Barcelona. Para más información sobre la fuente y su tratamiento, R. SOLER, «Problemas de homogenización en la información Registral», en M. MARTÍN RODRÍGUEZ, J. GARRUÉS IRURZUN y S. HERNÁNDEZ ARMENTEROS (dir.), *El Registro Mercantil: una fuente para la Historia Económica*, Granada, Universidad de Granada, 2003.
11. M. S. MIZRUCHI, «What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates», *Annual Review of Sociology*, 22 (1996), pág. 271-298; S. B. O'HAGAN y M. B. GREEN, «Corporate knowledge transfer via interlocking directorates: a network analysis approach», *Geoforum*, 35-1 (2004), pág. 127-139.
12. P. MARIOLIS, «Interlocking directorates and control of corporations: The theory of bank control», *Social Science Quarterly*, 56 (1975), pág. 425-439; R. GOGEL y T. KOENIG, «Commercial banks, interlocking directorates and economic power: and analysis of the primary metals industry», *Social Problems*, 29 (1981), pág. 117-128.
13. M. P. ALLEN, «The structure of interorganizational élite cooptation: interlocking corporate directorates», *American Sociological Review*, 39 (1974), pág. 393-406; R. S. BURT, «A structural theory of interlocking corporate directorates», *Social Networks*, 1 (1978), pág. 415-435; T. KOENIG y R. GOGEL, «Interlocking Directorates as a Social Network», *American Journal of Economics and Sociology*, 40 (1981), pág. 37-50.

## La economía catalana a mediados del siglo XIX

Entre 1815 y 1850 se crearon en Cataluña cerca de 1.400 sociedades mercantiles en las que se invirtieron aproximadamente 20 millones de duros.<sup>14</sup> Barcelona fue la ciudad que recogió la mayor parte de estas iniciativas empresariales. La inversión requiere un marco legal que en la España de esos años todavía estaba formándose. Hasta 1848, la constitución de las sociedades anónimas se regía por el Código de Comercio de 1829. Las sociedades anónimas (además de realizar el acto de constitución ante un notario y luego inscribirse en la sección correspondiente del *Registro público y general de comercio* (art. 22), como el resto de sociedades) debían ser aprobadas por el tribunal de comercio del territorio donde se establecieran (art. 293). En caso de que la sociedad pretendiese gozar de algún privilegio debería someterse a la aprobación del monarca (art. 294). Los artículos que recogen las formalidades requeridas a las compañías mercantiles (art. 264 a 358) evidencian la preocupación legislativa por regular las relaciones entre gestores e inversores (accionistas o no) a la vez que garantizar la protección de estos últimos. La relación entre ambos está basada en la reputación de los primeros y la credibilidad y confianza depositada por los accionistas. Una legislación protectora de ambas partes y minimizadora del riesgo redundó en una extensión de las sociedades anónimas que, aunque lenta en un primer momento, se vio estimulada tanto por las nuevas oportunidades de inversión como por la construcción de un marco legal que se fue consolidando hacia mediados del siglo XIX en la Península.

Por otra parte, el marco político era altamente inestable en la España de mediados del siglo XIX; las guerras, revoluciones, golpes de estados, los sucesivos cambios ministeriales marcan este periodo. Entre 1833 y 1856, en 13 años, se produjeron en total 44 cambios de gabinete y pasaron 56 ministros de Hacienda (sin contar los que fueron nombrados de forma consecutiva y los que ocuparon el cargo en carácter de interinos frente a diversas eventualidades). Este marco político inestable tenía una doble consecuencia: por una parte, desincentivaba la creación de empresas que requerían de un marco estable para su funcionamiento (aprovisionamiento y distribución, estabilidad de precios...), y por la otra, su carga de incertidumbre facilitaba el desarrollo de mecanismos informales que privilegiaban el mundo de las relaciones, los favores personales y la falta de transparencia en el mundo económico. Podemos distinguir dos grandes periodos en relación al impulso de la economía entre 1844 y 1856. El primer periodo, entre 1844 y 1854, estuvo caracterizado por los gobiernos moderados poco inclinados a la libertad económica. El periodo que se inició en 1854 tuvo otras características y estuvo marcado por las reformas liberalizadoras. Este nuevo marco legal ha sido el límite que hemos puesto a nuestro trabajo. Creemos que las leyes de sociedades de crédito y bancos de inversión así como las ferroviarias rompen el marco de inversión que se había producido en la anterior década.

Así pues, nuestro análisis se va a circunscribir al periodo comprendido entre 1844 i 1854. Cataluña, a mediados del siglo XIX era una sociedad relativamente pequeña. Hacia 1860, la población catalana se estima en poco más de millón y

14. A. CARRERAS y X. TAFUNELL, *Estadísticas Históricas de España*, Bilbao, Fundación BBVA y Editorial Nerea, 2005, pág. 770.

medio de habitantes,<sup>15</sup> la mayor parte de los cuales residía en el interior, una zona que tuvo también un importante desarrollo manufacturero. Barcelona era la ciudad catalana más importante y una de las mayores del territorio peninsular. En la década que nos ocupa, en Barcelona vivían más de 150.000 habitantes.<sup>16</sup>

A partir de los años 40, la creación de sociedades mercantiles se disparó. De las empresas constituidas en Cataluña una pequeña parte fueron sociedades anónimas. En la *tabla 1* recogemos las sociedades anónimas constituidas en Cataluña entre 1844 y 1854.

La importancia que tuvieron los integrantes del consejo de administración del Banco de Barcelona en ese despegar de la creación de empresas queda fuera de toda duda. Del total de 26 empresas, 13 de ellas habían sido participadas por uno o más integrantes del consejo de administración del Banco en 1844-1854, además del propio Banco (no consideramos los ferrocarriles, donde el Banco y los miembros del consejo de administración jugaron un papel muy destacado a partir de 1855). Esta circunstancia refuerza el interés que supone estudiar la red social que aparece a partir del estudio de las inversiones de estos personajes. En términos del capital que representaban las empresas en las que los directivos del Banco habían invertido, a mediados de la década de 1850, éste ascendía a casi el 40%.

La *tabla 1* nos permite comprender el avance realizado por los dos sectores más dinámicos de la economía catalana del siglo XIX: la industria y las actividades vinculadas con el comercio (transporte, seguros...). La inversión prevista en sociedades anónimas industriales fue, sin embargo, la mitad de la que se previó para las comerciales.<sup>17</sup>

En relación a la industria, la síntesis realizada por Jordi Maluquer ofrece una visión del periodo que abarca este estudio, enmarcándolo en el más largo plazo.<sup>18</sup> Este autor señala las dos claves del proceso de industrialización catalán: por una parte, un nivel de riqueza modesto existente en el Principado, y por otra, una distribución bastante equitativa de la renta. Quizá estos elementos sean explicativos de un fenómeno que ha derivado en la actualidad en la preponderancia de empresas más bien medianas o pequeñas y muchas de ellas de carácter familiar. Lo que podemos observar en el pasado es que no fueron las sociedades anónimas industriales las responsables principales del desarrollo industrial catalán en las fechas que nos ocupan. Más bien fueron una multitud de talleres y pequeñas industrias las que incidieron en el crecimiento del producto industrial.

El tipo de industria que se desarrolló en Cataluña hacía que las actividades de crédito no estuviesen dirigidas a la financiación del capital fijo de las industrias, sino más bien del circulante. Antes de la aparición del Banco de Barcelona, las actividades de crédito en el mercado se realizaban a través de los corredores de comercio, pero también existía un mercado informal que se movía en ámbitos de

15. Véase F. MUÑOZ PRADAS, «Fluctuaciones de precios y dinámica demográfica en Cataluña (1600-1850)», *Revista de Historia Económica*, 3 (1997), pág. 507-543. La cifra de población española que ofrece Nadal es de más de 15 millones y medio de habitantes para 1860. Cataluña contaría, pues, con un 10% de la población española (J. NADAL, *El fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913*, Barcelona, Ariel, 1975).
16. Los datos que ofrece Figuerola para Barcelona, son los siguientes: 164.275 habitantes para 1846 y 186.214 para 1849 (L. FIGUEROLA, *Estadística de Barcelona en 1849*, Barcelona, Alta Fulla, 1993).
17. Aunque la inversión prevista no siempre era la efectiva, a mediados de 1850 la inversión en sociedades anónimas industriales era de 8.954.500 y en las comerciales de 16.655.000 duros.
18. J. MALUQUER, «La formació d'una societat industrial», en J. NADAL, J. MALUQUER, C. SUDRIÀ y E. CABANA (coord.), *Història econòmica de la Catalunya contemporànea*, Barcelona. Enciclopèdia Catalana, 1994, vol. I.

*Tabla 1. Sociedades anónimas en Cataluña entre 1844-54 (en Duros)*

Sociedad	Fecha autorización real	Ramo o sector	Capital
<b>Empresas industriales</b>			
<b>España Industrial</b>	1848-XI-16	Textil	1.600.000 DU
<b>Gerundense</b>	1848-XI-30	Papel	55.000 DU
<b>Aurora</b>	1849-II-12	Papel	-
<b>Fundición Barcelonesa de Bronces y otros metales</b>	1850-IX-4	Fundición	-
<b>Agrícola Catalana</b>	1851-I-9	Agrícola	450.000 DU
<b>Fabril Algodonera</b>	1852-VI-2	Hilado y tejido	100.000 DU
La Algodonera	1853-III-2	Hilado y tejido	-
Tenería Barcelonesa	1853-VI-8	Curtidos de piel	-
La Industrial Algodonera	1853-VI-8	Tejidos e hilados	-
La Auxiliar de la Industria	1853-VI-29	Aderezo, blanqueo y apresto de tejidos	-
La Aprestadora Española	1853-XI-28	Aderezo, blanqueo y apresto de tejidos	-
<b>Porcelana</b>	1854-XI-22	Porcelana	200.000 DU
<b>Industria Quincallera</b>	1854-XII-27	Artículos nácar, marfil y carey	250.000 DU
<b>Empresas comerciales y de servicios</b>			
Veterano y Camino de Hierro de San Juan de las Abadessas		Minas y ferrocarril	-
Sociedad de las Aguas de la Puda	1844-XII-4	Casa de curación convalecencia y recreo	-
<b>Compañía Ibérica de Seguros</b>	1846-II	Seguros a los labradores	2.000.000 DU
Catalana de Alumbrado de Gas	1849-VI-22	Alumbrado	-
Banco de Barcelona	1844-V-1	Banca	1.000.000 DU
<b>Navegación e Industria</b>	1849-VI-22	Navegación y transporte de géneros en buques de vapor	240.000 DU (1834)
La Propagadora de Gas	1854-V-3	Gas	-
<b>Catalana General de Seguros</b>	1851-XII-10	Seguros	5.000.000 DU
<b>Barcelonesa de Seguros Marítimos</b>	1853-XI-2	Seguros	300.000 DU (1849)
Ferrocarril de Barcelona a Martorell	1853-II-16	Ferrocarriles	-
Ferrocarril de Barcelona a Granollers	1851-VII-30	Ferrocarriles	-
Ferrocarril de Barcelona a Martorell	1853-II-2 y 1855-IV-22	Ferrocarriles	-
<b>Compañía General Española de Seguros</b>		Seguros	-

*Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística), 1858 y Manuel SAURI y José MATAS, Manual Histórico Topográfico Estadístico y Administrativo. Guía General de Barcelona, Barcelona, Imprenta de Manuel Sauri, 1849.*

En rojo las Sociedades Anónimas en las que invirtieron los hombres del Banco de Barcelona en 1854-54. Nos hemos basado en la Base de datos del Departamento de Historia e Instituciones Económicas. Universidad de Barcelona.



confianza o familiares. De este mercado tenemos poca información empírica, aunque la información cualitativa y algunas evidencias invitan a suponer que tuvo su importancia.<sup>19</sup>

## El consejo del Banco de Barcelona

En Barcelona, con anterioridad a la autorización obtenida por el Banco de Barcelona, se habían constituido tres sociedades anónimas: la Sociedad de Navegación e Industria, creada en 1833; la Compañía Barcelonesa de Seguros Marítimos, que se estableció en abril de 1838; y la Sociedad Catalana del Alumbrado por Gas, que lo hizo en 1840. Ninguna de ellas tenía, en el momento de su apertura, un capital social superior a los 500.000 duros. La autorización al Banco de Barcelona para iniciar sus actividades en 1844 supuso un cambio notable en el escenario que hemos descrito. La primera evidencia de este cambio es la magnitud del capital por el que se conformó: un millón de duros divididos en 5.000 acciones que permitieron a casi medio centenar de accionistas participar de la creación de la entidad bancaria. Sus directivos optaron por una estrategia de consenso en su constitución. Así, se requería la participación en su consejo de, al menos, 2 industriales. Sus estatutos estipulaban que ningún accionista tuviese en su propiedad más de 100 acciones, y además el voto en las juntas de accionistas era por persona y no por acción. Este conjunto de medidas garantizaba, aparentemente, la participación de un importante sector de la población en la constitución del Banco y en su funcionamiento.

El diseño organizativo del Banco estaba definido por tres juntas: la de accionistas, la de gobierno y la de dirección. A la primera podían acudir todos los accionistas del Banco pero votaban a partir de la posesión de cinco acciones en propiedad. Esta junta elegía a los miembros de la junta de gobierno, encargada de seguir semanalmente la actividad del Banco y de decidir la evolución del mismo. La junta de gobierno elegía a los tres directores, encargados de las tareas ejecutivas de la entidad. El núcleo duro del Banco estaba compuesto por su junta de gobierno, quince miembros elegidos en las juntas generales de accionistas. En este primer periodo este núcleo es bastante compacto; además, se mantuvo en el tiempo: en diez años se modificaron diez consejeros por fallecimiento, renuncia o no reelección por los accionistas. La importante participación de los accionistas inicialmente hace evidente que su elección por votación mayoritaria indicaba que contaban con buena reputación en la ciudad y gozaban de la confianza de los aproximadamente 70-80 accionistas que acudían a las votaciones.

La inversión de los consejeros del Banco alcanzó a una gran parte de las grandes empresas que funcionaron durante el periodo. Podemos distinguir tres grandes grupos: Los consejeros que invirtieron mayoritariamente en empresas industriales, que fueron Tomás Coma, Joan Güell, Carlos Martí y Jaime Ricart. Los que invirtieron principalmente en empresas dedicadas a actividades comerciales y de servicios:

19. L. CASTAÑEDA, *Esplendor y ocaso del mercado de letras de cambio en la Barcelona del siglo XIX*, tesis doctoral, Florencia, EUI, 2001 [iné dita].

Manuel Compte, Manuel Girona (y la Casa Girona Hermanos), Mariano Lluch, Joaquín Martí y Codolar, Juan Montagú, la casa de los Plandolit, José Serra y Farreras, Juan Antonio Tresserra e Ignacio Villaveschia. Los que diversificaron sus inversiones entre empresas industriales y comerciales y de servicios, que son todos los demás: José Amell, Celedonio Ascacibar, Jaime Badía, Mariano Flaquer, Serafín González de Faria, Manuel de Lerena, José Parladé, Sebastián Antón Pascual, Agustín Peyra y Mach, Miguel Roig y Rom y José María Serra.<sup>20</sup>

*Tabla 2.* Integrantes del consejo de administración, 1845-1854

1	Amell Carbonell, José	14	Parlade, José
2	Ascacibar de Villota, Celedonio	15	Pascual Inglada, Sebastian Antón
3	Badía, Jaime	16	Peyra Mach, Agustín
4	Coma Miró, Tomás	17	Plandolit, José
5	Compte, Manuel	18	Ricard Guitart, Jaime
6	Flaquer Padrines, Mariano	19	Roig Rom, Miguel
7	Girona Agrafel, Manuel	20	Serra Farreras, José
8	González de Faria, Serafín	21	Serra Farreras, Leodegario
9	Güell Ferrer, Juan	22	Serra Muñoz, José María
10	Lerena, Manuel de	23	Tresserra, Juan Antonio
11	Lluch Garriga, Mariano	24	Villavechia Viani, Ignacio
12	Martí Codolar, Joaquín	25	Rabassa, Gerónimo
13	Montagut, Juan	26	Martí, Carlos

*Fuente:* ANC (Arxiu Nacional de Catalunya), Fons Banc de Barcelona, Actas Juntas de Accionistas del Banco de Barcelona. Hemos incluido a todos los que pasaron por la Junta de Gobierno del Banco, aunque algunos como Montagut sólo estuvieran unos meses.

En este trabajo hemos construido, a partir de la información referente a la participación de los consejeros del Banco en los capitales de diferentes empresas, una representación de la red social ligada a sus inversiones, y la hemos estudiado mediante técnicas de análisis de redes sociales. En una primera aproximación, hemos establecido como criterio de enlace entre dos personajes que éstos hubieran realizado, al menos, una inversión conjunta en una misma empresa, considerando este hecho como indicador de cierta confianza entre ellos. Se ha utilizado, pues, un supuesto poco restrictivo que deberemos depurar en posteriores trabajos, teniendo en cuenta los distintos tipos de empresa existentes y las distintas relaciones de confianza que requieren, además del monto de éstas (no es lo mismo invertir conjuntamente en una sociedad anónima que en otro tipo de sociedades por las implicaciones sobre el patrimonio personal que suponen).

Para construir la red inversora, hemos considerado todos los personajes que habían sido miembros del consejo de administración del Banco en algún momento, excepto para el corte temporal correspondiente al momento de su fundación, para el que nos hemos limitado a escoger a los fundadores. También hemos considerado la participación en las empresas hasta el año de corte, sin tener en cuenta la existencia o no de la empresa en ese año; eso se justifica porque, independientemente de

20. No se han detectado inversiones relevantes para Gerónimo Rabassa, quien por otra parte tuvo una participación muy reducida en la junta de gobierno del banco.

la viabilidad de las empresas, nuestra definición de red se establece a partir de la coincidencia en las inversiones. Hemos considerado distintas sociedades anónimas, sociedades en comandita y sociedades colectivas de forma conjunta, dado que en los momentos iniciales de creación de una empresa las relaciones de confianza son existentes entre los inversores, independientemente del tipo de empresa que estemos considerando.<sup>21</sup>

Las redes que se obtienen de este tipo de información son las llamadas bipartitas o de pertenencia.<sup>22</sup> En esta clase de redes siempre tenemos dos tipos de elementos, uno suelen ser individuos y el otro proyectos u organizaciones al que los individuos pertenecen (de ahí el nombre) o en el que coinciden. En nuestro caso, se trataría de personajes del Banco de Barcelona y empresas en las que participaron, respectivamente. La manera habitual de trabajar con esta clase de redes es descomponerlas en dos, una para cada uno de los dos tipos de elementos. Así, en este trabajo obtendríamos dos redes: una de personajes y otra de empresas. Dado que nuestro principal objetivo es estudiar las redes de confianza entre inversores, en este trabajo nos hemos concentrado en la red de personajes.

En general, las redes están formadas por vértices o nodos y enlaces o vínculos. En nuestras redes de personajes, cada uno de los vértices representa a uno de los personajes, y la existencia de un enlace entre dos personajes indica que éstos han compartido inversión en una misma empresa al menos una vez. Esta definición de los enlaces entre personajes se corresponde con los vínculos de confianza a los que hacíamos referencia en la introducción de este trabajo y que, además de indicar un determinado nivel de confianza entre los dos actores, ponen de manifiesto la existencia de flujos de información entre ellos.

Una vez construidas las redes de personajes correspondientes a los diferentes cortes, hemos procedido a su análisis mediante metodologías de análisis de redes sociales, que han consistido en construir representaciones gráficas de las redes y determinar la importancia de cada para el conjunto de la red mediante el cálculo de diferentes tipos de centralidad.<sup>23</sup>

Para la representación gráfica hemos utilizado *Pajek*,<sup>24</sup> una aplicación informática que dibuja redes a partir de una lista de enlaces entre nodos. Para conseguir una interpretación más comprensible de estas representaciones gráficas, se han dibujado los enlaces de manera que su grosor indicara la intensidad de la relación (número de empresas en las que han coincidido dos inversores en la red de personajes) y, además, se ha utilizado una opción de la aplicación informática que representa los nodos peor conectados en la periferia de la red, dejando en el centro los mejor conectados.

En cuanto a las medidas de centralidad utilizadas (de grado, proximidad e intermediación),<sup>25</sup> en general, todas ellas aportan información respecto a la importancia de cada vértice en la red; sin embargo, cada una de ellas presenta ciertos matices que conviene definir.

La centralidad de grado (*degree*) de un nodo determinado se calcula contando cuantos enlaces tiene, es decir, a cuántos otros vértices está conectado. En el caso

21. Hemos considerado 27 sociedades en comandita, 11 sociedades colectivas y 40 sociedades anónimas.

22. S. WASSERMAN y K. FAUST, *Social Networks Analysis: Methods and Applications*, Nova York, Cambridge University Press, 1994.

23. J. P. SCOTT, *Social Network Analysis: A Handbook*, Londres, SAGE Publications, 2004.

24. <http://vlado.fmf.uni-lj.si/pub/networks/pajek/>

25. L. C. FREEMAN, «Centrality in Social Networks: I. Conceptual Clarification», *Social Networks*, 1 (1978), pág. 215-239.

de nuestras redes de personajes, la importancia de este tipo de centralidad radica en que un individuo con un grado alto podía tener una buena visión de conjunto de la situación, ya que se relacionaba con mucha gente diferente. Por ello lo identificamos como un socio popular, alguien con el que muchos de los otros personajes estarían dispuestos a compartir inversiones. Para obtener la centralidad de la intermediación (o *betweenness*), primero se calculan los caminos mínimos entre cada pareja de individuos, es decir, la lista más corta de intermediarios necesaria para poner en contacto dos nodos siguiendo los enlaces de la red (por ejemplo, si dos individuos están conectados directamente, la distancia es 0 porque no se necesitan intermediarios). Una vez definidos todos los caminos críticos, la centralidad por intermediación de un nodo concreto es directamente proporcional al número de caminos críticos que pasan por él. En nuestro caso de estudio, los individuos con una alta centralidad de este tipo gozaban de una posición privilegiada en lo que respecta a la gestión de información, ya que su posición les permitía controlar los flujos de información (qué información llegaba a quién, cómo y cuando).

Finalmente, la centralidad de proximidad (*closeness*) mide la centralidad física del nodo en la red. El nodo con la centralidad de proximidad más alta es aquél cuyos caminos mínimos hacia el resto son, en promedio, los más cortos. En una red de individuos en la que los vínculos tienen una fuerte connotación de confianza, como es el caso de nuestra red de personajes, la centralidad de proximidad puede relacionarse con el capital social individual (potencialidades del individuo debidas a sus relaciones). Un individuo con una centralidad de proximidad alta está ‘cerca’ del resto de individuos, puede alcanzarlos (para obtener una información, pedir un favor o proponer un negocio, por ejemplo) sin tener que recurrir a muchos intermediarios. Aunque los valores de centralidad de grado y de proximidad suelen estar fuertemente correlacionados, no tienen porque ser iguales. Por ejemplo, en una red formada por dos grupos compactos conectados a través de un único individuo, podemos encontrar un actor muy popular (con un grado muy alto) pero con enlaces únicamente dentro de su grupo (por lo que está peor conectado con el resto de la red y, por lo tanto, tiene una centralidad de proximidad baja) y, por otra parte, tenemos el nodo que conecta los dos grupos, que con pocos enlaces (aunque sólo sean dos, uno a cada grupo) presenta una centralidad de proximidad muy elevada.

## La red social surgida al amparo del Banco de Barcelona

El Banco de Barcelona y los integrantes de su consejo de administración jugaron un papel relevante en la economía y en el desarrollo empresarial catalán, a través de la provisión de fondos y de la participación activa en el nacimiento de varias de las empresas de mayor dimensión (*tabla 1*).<sup>26</sup> Las preguntas que nos hacemos giran alrededor de dos ejes: por una parte, si el Banco fue creado por un grupo de individuos que ya mantenían lazos inversores anteriormente y, si no es así, si su participación en el Banco les condujo a generar este tipo de lazos.

26. Para más información sobre un análisis cualitativo de los inversores y empresas, véase Y. BLASCO, *La modernización de las finanzas catalanas. El Banco de Barcelona 1844-56*, Tesis doctoral, Barcelona, 2005, capítulo 3 [Inédita].

Con objeto de detectar si surge y cuándo surge esa red social, hemos desarrollado el análisis de redes sociales para dos momentos: el que se sitúa al inicio de las operaciones del Banco, en 1844-1845, y el que existe después de casi una década de actividad, en 1854. Si la red inicial saliese muy compacta sería indicativo de que ya existía una red social consolidada que conformaría a los directivos del Banco, y por lo tanto que la creación del Banco agrupó a un conjunto de inversores que ya mantenían relaciones en una red. Si no es así, la lectura es que al calor de la aparición del Banco de Barcelona hubo un surgimiento de empresas participadas por los miembros del consejo de administración del Banco y, por lo tanto, la red observada en 1854 se vio reforzada con posterioridad a la fundación del Banco.

En la primera red (1845) hemos considerado sólo los fundadores, y se nos muestra una red inversora resultante dispersa. Seis de los dieciséis personajes no contaban con ninguna inversión conjunta, a excepción del propio Banco de Barcelona. De los restantes, tres sólo tienen un único enlace entre ellos, y el resto cuentan con pocas uniones, obteniéndose una red muy poco densa (*figura 1*).

*Figura 1.* Integrantes del consejo de administración, 1845-1854



*Fuente:* Elaboración propia a partir de los datos de la Base de datos del Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Barcelona. Véase Anexo 1.

Los pocos enlaces existentes nos permiten observar con nitidez cuáles son aquellos que tienen un papel más relevante en el conjunto de la red.

En primer lugar, encontramos a Agustín Peyra Mach, personaje que permite unir las dos subredes más importantes que aparecen, la primera formada por tres integrantes enlazados entre ellos (Agustín Peyra Mach, Serafín González de Faria y Miguel Roig Rom)<sup>27</sup> y la segunda formada por cinco integrantes también completamente conectada (Agustín Peyra Mach, Jaime Ricart Guitart, Sebastián Antón Pascual Inglada, Mariano Flaquer Padrines y Tomás Coma Miró). Otro personaje con cierta centralidad es Mariano Flaquer Padrines, pues representa el nexo de unión entre la red de cinco socios entrelazados que acabamos de comentar e Ignacio Villavecchia Viani. Por último, Gerónimo Rabasa y Jaime Badía, Manuel Girona, Juan Güell, Manuel de Lerena, José Parladé y José Serra aparecen aislados del resto

27. Tenemos constancia que entre estos tres personajes existía una conexión inversora anterior al Banco de Barcelona. Véase *AHPB* (Arxiu Històric de Protocols de Barcelona), Planas y Compte, 1844, f. 208 y ss.

de personajes dado que no compartían ninguna inversión con el resto de miembros del Banco de Barcelona, a excepción de la que realizan en el mismo Banco.

La *figura 2* muestra la segunda red de inversores, construida a partir de las inversiones realizadas por parte de los integrantes del consejo de administración del Banco de Barcelona hasta el bienio 1854-1856.<sup>28</sup> En ella vemos que las inversiones compartidas fueron mucho mayores, configurándose una red más densa (con más enlaces por inversor) y completamente conexas (sin inversores desconectados).

En este caso, a diferencia del anterior, el simple análisis visual no es suficiente, dado el aumento del número de enlaces. Por ello, tenemos que recurrir a la comparación entre valores numéricos de los distintos tipos de centralidad<sup>29</sup> para determinar los personajes más importantes en ésta nueva red. Dicha comparativa nos aporta interesantes resultados. Sólo uno de los tres directores aparece con un alto grado de centralidad en nuestra red: José María Serra Muñoz.<sup>30</sup> Este personaje también aparece en los primeros puestos de los contribuyentes barceloneses del periodo (véase el *Anexo*), pero tenía un papel muy secundario en la red anterior (*figura 1*), en la que ocupaba una posición periférica y estaba conectado únicamente a un personaje, Serafín González de Faria. Serra Muñoz era un comerciante con muchos vínculos en España y en América Latina y con poca aceptación entre los accionistas del Banco, que continuamente le penalizaban en las elecciones de la junta general de accionistas. Pese a esa poca aceptación, su centralidad en el conjunto de la red inversora es elevada, en sus distintas versiones, especialmente en lo que se refiere a la centralidad de intermediación (aquella que muestra la importancia en la capacidad de conexión de distintos grupos o subredes), en la que destaca ampliamente del resto. A diferencia de él, Serafín González de Faria ha pasado a ocupar un papel de importancia relativa, con unos valores de centralidad inferiores a los más importantes, pero manteniendo una cierta posición de privilegio, tal y como muestran los valores de centralidad de proximidad.<sup>31</sup>

En un plano más general, las posiciones centrales del entramado empresarial de 1854 estaban ocupadas por un conjunto variado de personajes. Encontramos desde personajes que ya pertenecían a alguno de los dos subgrupos empresariales de la red de 1845, aunque no fueran los más centrales (como Miguel Roig y Rom y Sebastián Antón Pascual Anglada), a otros sin vínculo alguno con los integrantes de la primera red (Manuel de Lerena y José María Serra Muñoz, por ejemplo). Sin embargo, lo cierto es que todos ellos se encontraban dentro del núcleo fundador del Banco de Barcelona.<sup>32</sup>

Esta circunstancia reforzaría el argumento de que el Banco de Barcelona sería el resultado de la confluencia de distintos grupos empresariales, visualizado por la centralidad que tenían los principales actores de cada uno de ellos. A la vez, el devenir

28. Hemos reconstruido la red a partir de datos acumulativos, es decir, hemos considerado como coincidencia de inversiones todos aquellos personajes que en el algún momento hayan participado de una empresa como accionistas.

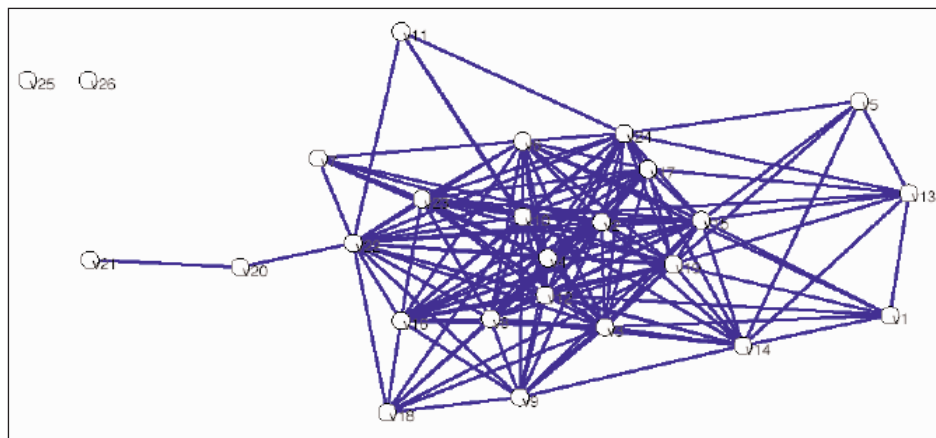
29. Un estudio detallado del concepto de centralidad en una red, así como la descripción de los diferentes tipos de centralidad utilizados, puede encontrarse en FREEMAN, «Centrality...».

30. Los directores durante el periodo fueron: Manuel Girona, José María Serra, Mariano Flaquer, que se vio forzado a dimitir al final del periodo (1855) por un asunto poco claro, y Sebastián A. Pascual, quien ocupó su lugar.

31. González de Faria nunca fue elegido por los accionistas como miembro de la junta de gobierno. De hecho, ocupó el cargo cuando el electo Jaime Badía pasó a ocupar el puesto de administrador. En la siguiente votación no recibió suficiente número de votos.

32. Es bien cierto que J. M. Serra, pese a no tener inversiones comunes con otros de los fundadores, ya contaba con inversiones en varias empresas, el que más junto a Roig y Rom.

**Figura 2.** Red inversora de los integrantes del consejo de administración del Banco de Barcelona, 1854



Código	Nombre	Centralidad de grado	Centralidad de intermediación	Centralidad de proximidad
1	Amell Carbonell, José	0,30	0,00	7,19
2	Ascacibar de Villota, Celedonio	0,74	0,02	5,99
3	Badia, Jaime	0,74	0,02	6,61
4	Coma Miró, Tomás	0,70	0,02	6,93
5	Compte, Manuel	0,22	0,00	5,81
6	Flaquer Padrines, Mariano	0,65	0,02	7,19
7	Girona Agrafel, Manuel	0,26	0,00	4,75
8	González de Faria, Serafín	0,70	0,01	6,18
9	Güell Ferrer, Juan	0,52	0,00	6,32
10	Lerena, Manuel de	0,83	0,05	7,01
11	Lluch Garriga, Mariano	0,17	0,00	7,28
12	Martí Codolar, Joaquín	0,70	0,01	6,93
13	Montagut, Juan	0,35	0,01	6,85
14	Parlade, José	0,57	0,02	6,12
15	Pascual Inglada, Sebastian Antón	0,78	0,04	6,85
16	Peyra Mach, Agustín	0,65	0,01	6,76
17	Plandolit, José	0,61	0,01	6,69
18	Ricard Guitart, Jaime	0,35	0,00	6,76
19	Roig Rom, Miguel	0,83	0,05	6,93
20	Serra Farreras, José	0,09	0,09	7,01
21	Serra Farreras, Leodegario	0,04	0,00	7,01
22	Serra Muñoz, José María	0,83	0,20	6,05
23	Tresserra, Juan Antonio	0,61	0,01	7,10
24	Villavecchia Viani, Ignacio	0,74	0,04	5,93
25	Rabassa, Gerónimo	0,00	0,00	0,00
26	Martí, Carlos	0,00	0,00	0,00

En negrita y subrayados se han señalado los directores del Banco de Barcelona en el período analizado.

*Fuente:* Elaboración propia a partir de los datos de la Base de datos del Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Barcelona.

del propio Banco y de la realidad económica del país generaría una compactación y un cruce de inversiones entre los distintos agentes que habrían conformado los subgrupos iniciales, generando inercias positivas que incidirían sobre el desarrollo económico de la plaza.

Es destacable señalar el papel de José María Serra, porque en el trascurso del periodo entre los dos cortes temporales, fue él y no Manuel Girona el que acabó convirtiéndose en el centro de este grupo inversor. Hacemos esta referencia porque la literatura ha dado mucha importancia a la figura de Manuel Girona, que fue director del Banco hasta su fallecimiento en 1905, además de ocupar otros cargos económicos y políticos.<sup>33</sup> Sin embargo, la figura de Serra ha quedado desdibujada, cuando, aparentemente, su importancia entre los dirigentes del Banco pudo ser crucial en este periodo inicial. A la vez, es digno de resaltar el hecho que los valores de centralidad obtenidos para Girona denotan un claro papel secundario en la red, si bien es cierto que no se han contabilizado las inversiones que tenía este último a través de la compañía Girona y Hermanos, hecho que podría ampliar su centralidad, aunque dudosamente superaría la del primero.<sup>34</sup>

Otro personaje relevante, con índices de centralidad elevados, sobre todo en la de intermediación, fue Ignacio Villavecchia Viani, ubicado en un puesto central en la red de 1854, aunque tenía un papel muy secundario en la red de 1845, con una unión colateral al subgrupo importante a través de Mariano Flaquer Padrines, personaje central en la red de 1845 que se convirtió en director del Banco de Barcelona pero que ocupaba un papel más o menos discreto en la red de 1854.<sup>35</sup> Lo mismo sucede con el otro personaje central de la red de 1845, Agustín Peyra y Mach, un personaje que pasó a tener un papel secundario, aunque mantuvo su posición de proximidad con los personajes importantes del entramado, como denota el elevado valor de la centralidad de proximidad. Otro hecho relevante es que, curiosamente, si miramos los personajes con mayores valores de centralidad, estos tienen orígenes indianos, a excepción de Sebastián Antón Pascual Anglada, que era abogado y posiblemente una persona muy bien informada. A la vez, este personaje ya tenía un papel relevante en la red de 1845 como integrante del subgrupo más compacto, aunque sin tener un papel central (*figura 1*).

Finalmente, destacar la posición importante de personajes como Jaime Badia (administrador del Banco en su primer periodo y que también contaba con experiencia americana) o Tomás Coma Miró (ya presente como fundador del Banco aunque con pocas o ninguna conexión empresarial con el resto), y Celedonio Ascacibar de Vellota, tal y como denotan los valores moderadamente elevados de los coeficientes de centralidad y la ubicación privilegiada en la red. Estos últimos personajes tuvieron destacada participación industrial, fundamentalmente Coma y Ascacibar. Si, con el fin de valorar el apoyo recibido por los accionistas del Banco y su influen-

33. La importancia que la historiografía ha otorgado a Manuel Girona no es gratuita. Sus múltiples empresas económicas y políticas quedan recogidas en el libro editado por Francesc Cabana, siendo Manuel Girona el único de los directores del Banco de Barcelona que aparece, mientras que la figura de Serra se mantiene en el anonimato (F. CABANA, *Los cien empresarios catalanes*, Madrid, Lid, 2006).

34. Un primer análisis comparativo de las empresas participadas por Girona y Hermanos nos muestra un aumento en los enlaces entre los distintos personajes de la red, pero no con la intensidad que indican los resultados para Serra y los otros personajes centrales de la misma.

35. Flaquer alcanza el puesto de director tras el fallecimiento en 1846 de José Rafael Plandolit, director inicial. Su papel en el banco estuvo muy vinculado a sus contactos en la corte a través de parientes.



cia sobre los mismos, tomamos como criterio el que los miembros de la junta de gobierno hubiesen resultado elegidos al menos dos veces y siempre con más del 70% de los votos, los que tuvieron mejor aceptación entre los accionistas durante el periodo fueron: Ignacio Villavechia, Miguel Roig y Rom, Sebastián Antón Pascual, José Parladé, Mariano Lluch, Manuel Lerena, Manuel Girona y José Amell. Entre todos ellos destaca Manuel Girona, quien, al parecer, nunca se votaba a sí mismo pero siempre resultaba votado por prácticamente todos los asistentes.

Para comprobar la robustez de los resultados obtenidos en este análisis, hemos repetido el mismo ejercicio considerando supuestos más restrictivos. En un primer momento hemos definido la existencia de un enlace entre dos vértices si entre ellos existía, al menos, dos inversiones en común o más. Posteriormente, hemos repetido de nuevo el ejercicio considerando que existía un enlace si había un mínimo de tres inversiones comunes. Estos supuestos son mucho más restrictivos, pero sus resultados permiten confirmar que Manuel de Lerena, Celedonio Ascacibar, José Maria Serra, González de Faria, Jaime Badía y Tomas Coma aparecen en los lugares centrales de la red de dos o más inversiones y de tres o más inversiones, con el mismo grado de relevancia que tenían en la red que consideraba los enlaces a partir de una única inversión. Además, también se confirma que consejeros ubicados en lugares secundarios, como Manuel Girona, en estas nuevas redes aparecen totalmente aislados.

Por último, queda valorar el lugar que alcanzaron los consejeros del Banco de Barcelona entre las mayores fortunas de Barcelona en la época. Para ello, nos hemos remitido al Subsidio del comercio y las matrículas industriales (véase el *Anexo*). Según estos datos en 1853, cuando las grandes inversiones ferroviarias y de infraestructuras de la casa Girona Hermanos todavía no se habían iniciado, Girona se encuentra situado entre los mayores contribuyentes, cuando en periodos anteriores no se le encontraba o se encontraba ubicado en posiciones inferiores. A la vez, José Maria Serra, que ya ocupa el primer lugar en 1847, se mantenía ubicado en los primeros lugares.

Las redes sociales facilitan el flujo de información; si además esta red está constituida en el núcleo financiero de la ciudad, la influencia económica que adquieren sus directores es notable. Véase la evolución de Flaquer, muy bien posicionado hasta 1856, fecha en que ya no era director del Banco.

## Conclusiones

Los resultados obtenidos a partir del análisis de redes sociales de la red inversora formada por los integrantes de los consejos de administración del Banco de Barcelona en el período 1845-1854, nos ayudan a arrojar algunas luces sobre distintos elementos importantes que suceden en la etapa de creciente expansión empresarial de la ciudad de Barcelona y de su entorno más próximo.

En primer lugar, vemos el fuerte proceso de compactación y densificación de la red de los miembros del consejo de administración del Banco a lo largo de esos años. Este elemento nos obliga a preguntarnos acerca de la importancia de la insti-

tución bancaria como factor aglutinador de la experiencia inversora de sus directivos. Es difícil extraer conclusiones al respecto, ya que sólo existieron tres bancos emisores en el periodo de estudio: el de San Fernando, el de Cádiz y el de Barcelona. Estudios semejantes aplicados a estos otros bancos nos permitirían la confirmación de esta hipótesis. Por otra parte, análisis similares realizados con posterioridad a las leyes de 1856, que extendieron los bancos emisores por la geografía española permitirían una comparativa de mayor alcance.

En segundo lugar, nuestros primeros resultados nos permiten detectar la importancia que tenían distintos personajes, que en algunas ocasiones habían pasado inadvertidos, en el entramado empresarial que se había organizado alrededor del Banco de Barcelona. Éste es el caso de Jose Maria Serra y Muñoz, personaje con un papel modesto al principio del período, pero que ocupó un papel central en la red de 1854-1856, llegando a ser el director del Banco de Barcelona.

El papel destacado que Manuel Girona y José M. Serra ocupaban entre los mayores contribuyentes y cómo se consolidaron a lo largo del periodo (en 1862 el mayor contribuyente es Girona y Serra el cuarto) indican la evolución sufrida por los dos directores del Banco con mayor longevidad en la institución.

Por otro lado, el presente trabajo muestra la importancia que tuvo el colectivo de indianos, con un papel muy relevante tanto en los primeros consejos de administración del Banco de Barcelona como ocupando lugares centrales en la red inversora que se formó a su alrededor.<sup>36</sup>

36. Una investigación posterior considerará la importancia de ésta comunidad en la formación del banco y en la expansión empresarial del período, como inversores importantes.

*Anexo.* Principales contribuyentes de Barcelona (en amarillo los miembros de la junta de gobierno del Banco de Barcelona)

	1847	1848	1853	1856
1	Serra, José María	Fontanellas, Francisco	Serra y Parladé	Fontanella, Exmo. Marqués
2	Casañes e Hijo	Safont, Jaime	Fontanella, Exmo. Marqués	Girona Hnos.
3	Fontanellas, Francisco	Serra, José María	Girona Hnos., Clavé y Cia.	Serra y Parladé
4	Serra (Gerente)	Mandri, Francisco	Serra, José María	Caja Barcelonesa de Descuento
5	Compte (Gerente)	Serra (Gerente)	Font y Riudor	Seguros Cia. Catalana General de Seguros
6	Francoli, Juan	Torrens y Miralda, Carlos	Compte i Cia.	Solá y Amat, Buenaventura
7	Martorell (Gerente)	Amell y Torrens	Solá y Amat, Buenaventura	Serra, José María.
8	Gil, Pedro	Biada, Miguel	Colomer, José	Font y Riudor
9	Massó y Pascual, Rafael	Compte (Gerente)	Vidal y Cuadras Hnos.	Compte i Cia.
10	Moreu y Santigosa, Isidro	Massó y Pascual, Rafael	Serra Hnos.	Colomer, José
11	Escuder, Juan	Maresch y Ros, Ramon	Maresch y Ros, Ramón	Serra Hnos.
12	Mercader, Ignacio	Flaquer, Mariano	Torrens, Jaime	Torrens, Jaime
13	Villavecchia, Ignacio	González de Faria, Serafin	Nadal y Ribó	Nadal y Vepo
14	Nadal (Gerente)	Miralles, Domingo	Vidal y Ribas, José	Seguros La Ibérica
15	Martorell, Bernardino	Ametller, Antonio	Martorell y Bofill	Vidal y Cuadras Hnos.
16	Puigoriol, Antonio	Constans, José	Torrens y Miralda, Carlos	Martorell y Bofill
17	Serra, José (Gerente)	Estrany, Juan	Martí y Codolar, Joaquín	Martí y Codolar, Joaquín
18	Vidal, Bartolomé	Plandolit, Pedro	Dotres, Clave y Fabra	Dotres, Clavé y Fabra
19	Amell y Torres, Juan	Vidal, Bartolomé	Safont, Jaime	Vda. Marés y Ros e Hijos
20	Roig y Rom, Miguel	Vda. Jorda (Gerente)	Vda. Montobbio	Torrens y Miralda, Carlos
21	Flaquer y Padrines, Mariano	Dulcet (Gerente)	Villavecchia, Ignacio	Vidal y Ribas, José
22	Carola, Isidro (Gerente)	Bosch, Pablo	Amell Hnos.	Vda. Montobbio e Hijo
23	Ametller, Antonio	Soler, Sebastian	Flaquer, Mariano	Safont, Jaime
24	Coca, Lorenzo (Gerente)	Vidal, Manuel (Gerente)	Dulcet y Lines	Nadal, José y Cia.
25	Roca, Manuel	Torrens, Jaime	Ortembach y Cia.	Villavecchia, Ignacio
26	Dotti, Juan	Sirvent, Mariano	Bodor y Acelme, Emilio	Plandolit Hnos.
27	Serratos, Juan	Massó, Salvador	Plandolit Hnos.	Amell Hnos.
28	Mataró, José	Massó y Pascual, Gaudencio	Taulina, Jaime	Baradat e Hijos
29	Vda. Montobbio	Villavecchia, Ignacio	Casadesús, José	Tört, Ramon
30	Girona (Gerente)	Martorell (Gerente)	Gurri, Antonio	Borador y Acheme, Emilio

Fuente: BD, *Empreses i empresaris a la Catalunya del segle XIX*, a partir de los datos de los subsidios de comercio y de las matrículas industriales..