
La industria del cáñamo en Barcelona: de la sociedad en comandita a la sociedad anónima (1863-1919)

Yolanda Blasco*
Marc Badia-Miró**

El cáñamo es una fibra textil de origen vegetal que tuvo su momento de máxima expansión durante el siglo XIX. A partir de las primeras décadas del siglo XX, la competencia de las fibras artificiales y las dificultades para mecanizar los distintos procesos de producción hicieron que su uso entrara en decadencia.¹

La producción y manufactura del cáñamo estuvo muy difundida durante la Edad Moderna, en un contexto de autoconsumo, dadas las facilidades de crecimiento de la planta y los pocos requerimientos de trabajo que exigía su producción. El resultado, una fibra basta pero resistente, era de extrema utilidad para la población rural de la época.

A mediados del siglo XIV encontramos producción de cáñamo en zonas de Baleares, Gerona, Tarragona, Castellón y Valencia. Y a medida que avanzan los siglos XVII y XVIII su uso se va difundiendo entre buena parte de las zonas de regadío de Cataluña, principalmente en las zonas de alrededor de Barcelona y Lérida. Esta situación cambia radicalmente en el siglo XIX, cuando el cultivo local entró en decadencia, reduciéndose la superficie cultivada a favor de otros productos, como hortalizas y forrajes, más orientados al mercado.

A finales del siglo XVIII, la fibra de cáñamo tenía un papel estratégico porque de ella se derivaban algunos productos de cordelería muy importantes para los barcos. Este hecho, junto a la expansión en la demanda, animó su producción. El posterior colapso de la marina española, unido a una excesiva expansión del cultivo, provocó la caída de precios y la pérdida de competitividad del producto nacional. La situación cambió con la fijación de unos elevados derechos aduaneros a partir de 1838, perdurando la nueva realidad hasta la profunda liberalización del comercio del producto a partir de la reforma de 1883. Es en este momento cuando las importaciones volvieron a expandirse, hasta fin de siglo. Esta evolución fue pareja al comportamiento de la superficie cultivada. Mientras que la etapa de protección permitió la recuperación del cultivo a nive-

* Universidad Internacional de Catalunya.

** Universitat Oberta de Catalunya.

1. El presente trabajo es fruto de una investigación mayor que abarca toda la historia de *Hilaturas Caralt Pérez S.A.*. Esta investigación ha podido ser realizada gracias a la documentación que conserva la familia Pérez Sala. Agradecemos al Sr. Raimond Pérez Sala el haber compartido con nosotros sus recuerdos, así como el habernos permitido la consulta de la documentación. Es todavía una investigación en marcha, por lo que se presenta aquí a modo preliminar.

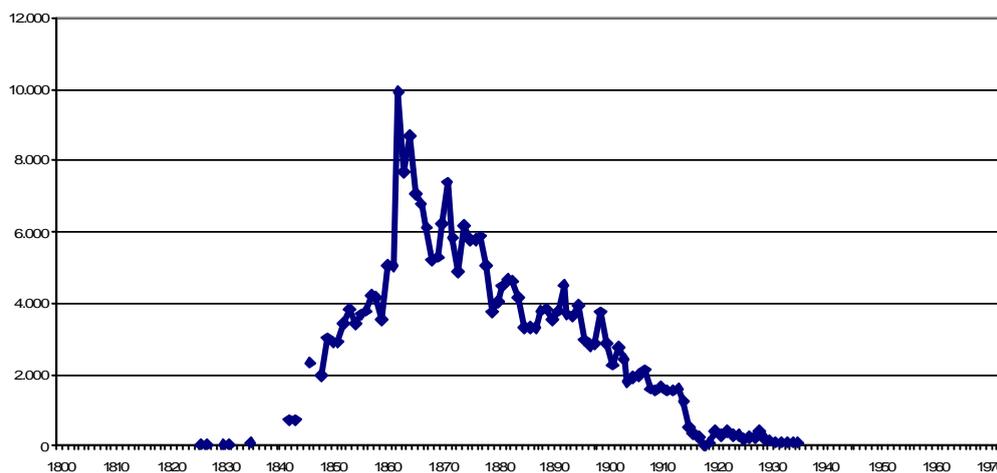
les similares a los de fines del siglo XVIII, la apertura comercial posterior provocó una fuerte reducción.²

Aunque hay evidencia de la existencia de industria de cáñamo en España desde la Edad Moderna, los primeros datos cuantitativos son de mediados del siglo XIX y muestran como poco más de 6.000 operarios trabajaban en la industria del lino y cáñamo en España (sobre un total de 180.000 operarios en el sector industrial, poco más del 3% del total). Sin embargo, hay que señalar que existe un problema de definición en las estadísticas históricas porque la industria del cáñamo siempre queda diluida en una entrada que comprende los datos de la industria del lino y del cáñamo de forma conjunta. Este hecho comporta un problema difícil de resolver, porque los dos hilos tienen características muy distintas. Mientras que el lino ha sido una fibra codiciada –desde su uso en las vestimentas de los sumos sacerdotes y la envoltura de las momias en Egipto hasta las finas telas con que se realizaban toallas y sábanas de alta calidad–, el cáñamo ha sido una fibra más basta, aunque duradera y resistente.³

La evolución de las importaciones de cáñamo nos marca la expansión del uso de los tejidos de lino y cáñamo en la segunda mitad del siglo XIX, coincidiendo con las dificultades en el algodón (véase *figura 1*). Esas importaciones llegan a un máximo a principios del siglo XX, momento en que empieza un lento declive que acabará con las entradas de estos productos en la década de los 50, pese a que desde antes de la Guerra Civil ya son importaciones marginales.

Buena parte de las importaciones coinciden con la expansión que tiene la producción industrial del cáñamo en Cataluña, y de la industria textil en general. A mediados del siglo XIX, la producción estaba mucho más difusa, con una fuerte implantación en Andalucía (25% de las contribuciones totales) y en Castilla-León (20%), y una presencia minoritaria en Cataluña (menos del 5%). La situación cam-

Figura 1. Importaciones de lino y cáñamo en España (TM), 1800-1973



Fuente: A. CARRERAS y X. TAFUNELL, *Estadísticas Históricas de España, siglos XIX y XX*, Bilbao, Fundación BBVA, 2005, pág. 425-426.

2. Véase al respecto: Samuel GARRIDO, «Cáñamo gentil. Una indagación sobre los condicionantes del cambio técnico en la agricultura», *Historia Agraria*, 36 (2005), pág. 287-310.
3. A. CARRERAS y X. TAFUNELL, *Estadísticas Históricas de España, siglos XIX y XX*, Bilbao, Fundación BBVA, 2005.

bia drásticamente en el cambio de siglo, Cataluña concentra más del 40% del total y los porcentajes de las otras dos regiones se han reducido hasta el 14% en Andalucía y el 7% en Castilla-León. Sólo Valencia mantiene un cierto peso con poco más del 10% del total.

Las primeras sociedades comanditarias

EL SURGIMIENTO DE LA *PÉREZ Y HERMANOS S.C.*

El origen de una de las empresas que formaron con posterioridad *Hilaturas Caralt Pérez S.A.* lo encontramos en la llegada de Marcial Pérez Huergo a Barcelona, proveniente de La Rioja. Sus hermanos, Matías y Lorenzo, habían emigrado a Valladolid y a Galicia respectivamente, estableciendo entre ellos una triangulación a partir del aprovisionamiento comercial y de las negociaciones de letras entre las distintas plazas. Las tres sociedades en comandita de los tres hermanos fueron realizando actividades económicas de forma conjunta durante la década de los 70, permitiendo que Marcial Pérez acumulara un capital que será la base para iniciarse como socio en *Domingo y Gabriel Sociedad en Comandita*, orientada a la producción de hilado de cáñamo y lino, en 1880, en plena “febre d’or”.

Las sociedades en comandita tuvieron una amplia extensión a lo largo del siglo XIX, pero todavía no podemos dimensionarlas ni tampoco conocemos exactamente su funcionamiento.⁴ Según el Código de Comercio de 1829, una sociedad en comandita se constituye cuando una o varias personas prestan sus fondos para obtener unos beneficios proporcionales a su participación. Los socios se dividen entre comanditados y comanditarios. Los comanditados son quienes ponen el nombre y gestionan la sociedad (además de incorporar capital y/o trabajo a la misma); los comanditarios sólo se comprometen con participaciones de capital. La compañía está bajo la dirección “exclusiva” de los socios que manejan estos fondos (comanditados) en su nombre particular (art. 265-2). Por otra parte, los comanditarios no pueden seguir la evolución de la administración de la sociedad si no es en el momento y bajo las formas que prescriben los contratos y reglamentos de la compañía (art. 309); esto solía suceder una vez al año, con la presentación de resultados. A diferencia de las sociedades colectivas, en las comanditarias los socios que tuviesen el manejo y dirección de la compañía o estén incluidos en el nombre o razón comercial de ella son responsables solidariamente de los resultados de todas sus operaciones (art. 270). La responsabilidad de los socios comanditarios en las obligaciones y pérdidas de la compañía está limitada a los fondos que pusieron o se comprometieron a poner (art. 273). Los socios comanditarios no pueden incluir su nombre en la razón comercial de la sociedad y tampoco pueden hacer ningún acto en la administración de los intereses de la compañía, «ni aún en calidad de apoderados de los socios» (art. 217-272).

Este tipo de sociedades conllevaba un alto riesgo para los socios comanditados, quienes asumían la responsabilidad de la gestión de la compañía. En el caso que

4. Sobre la creación de sociedades puede consultarse CARRERAS y TAFUNELL, *Estadísticas...*, pág. 709-833.

nos ocupa, la primera sociedad estaba formada por siete socios, de los cuales Mariano Domingo y Pablo Gabriel serían los gerentes y socios comanditados. En estas sociedades, la distribución de los beneficios no se realiza en función del capital invertido sino del riesgo asumido. Así, aunque la ley no fija porcentajes, sí reconoce la posibilidad de que en la escritura de constitución de la sociedad se recoja el porcentaje que recibirán los socios gerentes para gastos particulares (art. 317). No debemos perder de vista que los socios comanditados responden con todo su patrimonio. El resultado es que los dos gerentes de la compañía de Domingo y Gabriel obtenían el 40% del beneficio y un salario, mientras que los socios comanditarios se repartían el 60% restante (véase *tabla 1*).

Tabla 1. Distribución del capital de Domingo Gabriel y Cia., 1880

Socios	Capital comprometido (ptas)	%
Marcial Pérez	40.000	24,24
Francisco Domingo	35.000	21,21
Jaime Fontrodona	25.000	15,15
José Mas	25.000	15,15
Gerardo Maruny	25.000	15,15
Mariano Domingo	10.000	6,06
Pablo Gabriel	5.000	3,03

Fuente: AHPCB (Arxiu Històric de Protocols de la Ciutat de Barcelona), Luis Gonzaga Soler y Pla, 12 febrero 1881.

La rápida extensión de las actividades de hilado al torcido demandó una ampliación en el capital de la empresa que supuso un cambio en la estructura de su distribución. La nueva composición de ésta se observa en la *tabla 2*. Pese que a la ampliación del capital sólo acudieron los socios que no llevaban la gerencia, todos los socios vieron aumentado su riesgo. Los comanditados-gerentes porque debían responder por un capital mayor y los comanditarios porque incrementaban el capital sin haber obtenido rendimientos. Sin embargo, se modificó el reparto del beneficio. Los socios gerentes redujeron el 40% inicial al 30% de los beneficios obtenidos, y el 70% restante se dividiría en dos mitades, una para los socios no gestores y la otra para los gestores. No parece que los socios comanditados saliesen perdiendo con el cambio. El volumen que quedaba en manos de los socios gestores era realmente desorbitado si lo comparamos con los repartos que posteriormente practicará la sociedad y que se señalan más adelante.

La situación de la empresa cambió dramáticamente en 1883. A finales de año desapareció uno de los socios gerentes, Pablo Gabriel, llevándose consigo dinero en metálico y habiendo falsificado algunas letras de cambio de la empresa. El resultado, como lo demuestra el balance que se realiza un día después de la desaparición de Pablo Gabriel, es que la empresa se encuentra en un estado crítico, casi sin dinero en la caja, con unas existencias reducidas y con fuertes deudas por parte de los gerentes. Además del aumento de capital realizado al inicio de la creación de la sociedad, alguno de los socios habían realizado importantes préstamos a la empresa. Marcial Pérez había invertido aproximadamente 350.000 ptas.,

Tabla 2. Distribución de capital de *Domingo y Gabriel sociedad en comandita*. 1881

Socios	Capital comprometido en 1880-1881 (ptas)	Capital desembolsado (ptas)	%
Marcial Pérez	40.000 + 40.000	80.000	25,40
Francisco Domingo	35.000 + 35.000	70.000	22,22
Jaime Fontrodona	25.000 + 25.000	50.000	15,87
José Mas	25.000 + 25.000	50.000	15,87
Gerardo Maruny	25.000 + 25.000	50.000	15,87
Mariano Domingo	10.000		3,17
Pablo Gabriel	5.000		1,59

Fuente: AHPCB, Luis Gonzaga Soler y Pla, 12 febrero 1881.

y la huida de Gabriel le dejaba una situación ciertamente complicada.⁵ La acción de recurrir al préstamo de los socios era una solución común en la época, que incluso se recogía en los estatutos de las sociedades en comandita. De hecho, en el acta de constitución de la sociedad *Gabriel y Domingo S.C.* consta que los primeros en proveer crédito al 6% serían los propios socios que estuviesen interesados en hacerlo.

En un período de dos meses se realizaron tres balances. Los dos primeros fueron firmados por todos los socios a excepción de Marcial Pérez. El tercero, ya en nombre de otra sociedad, fue aceptado por todos y contempla una importante reducción del capital social (se pasa de 324.136,84 ptas. a 81.961,05 ptas.). La nueva empresa, denominada *Mariano Domingo y Compañía* (el socio gerente que había conducido la sociedad con Pablo Gabriel), inició sus andaduras a finales de 1883⁶ con el nuevo capital social, con importantes deudas con los socios comanditarios⁷ y con otro grupo de acreedores donde figuran Josep Maragall y la *Catalana General de Crédito*. La decisión de tirar adelante la empresa (pese a que había causas legales suficientes que hubieran permitido su liquidación), fue tomada por todos los socios teniendo en cuenta que, en caso de liquidar la empresa, las pérdidas asumidas serían muy importantes.

El nuevo gerente es Mariano Domingo, actuando en solitario, modificándosele substancialmente la retribución. Sólo cobraría en caso de que hubiera beneficios y su remuneración sería del 30% de éstos. Mariano Domingo asumió las deudas contraídas con Marcial Pérez, y se comprometió a devolverlas en 10 años (interés del 6% anual incluido). La muerte de Marcial Pérez sucede poco tiempo después de la constitución de la nueva sociedad, dejando a todos sus hijos varones menores. Su hija mayor, Magdalena, se había casado con Joan Puig i Saladrigas, un industrial que posteriormente participó en política defendiendo la protección de la industria catalana. Fue gracias a la gestión de este hombre que los hijos de Marcial Pérez conservaron las riendas sobre la empresa donde su padre invirtió con tan poca fortuna.

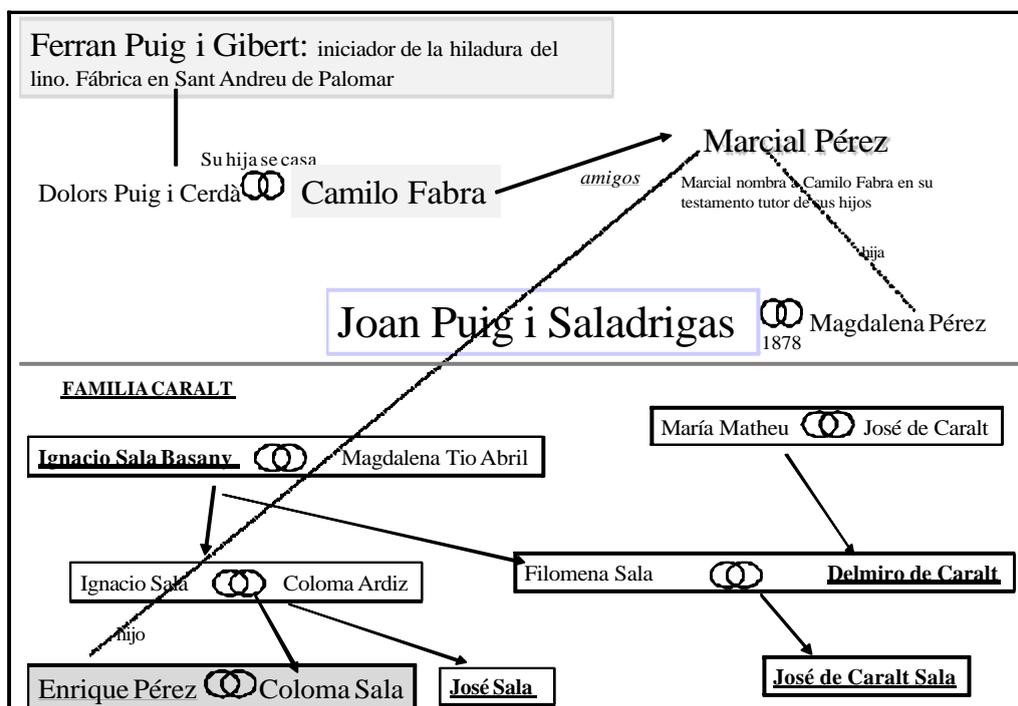
5. Con fecha 16 de enero de 1884, ante el notario Miguel Martí y Sagristá, se escrituró la deuda que la sociedad tenía con Marcial Pérez.

6. Fue constituida ante el notario Luis Gonzaga Soler y Pla, el 27 de noviembre de 1883.

7. Sobre todo con Marcial Pérez, a quien se le adeuda la cantidad de 338.495,20 ptas.

Queremos hacer un breve apunte sobre las relaciones sociales de Marcial Pérez y su familia, ya que éstas jugaron un importante papel en la evolución de los negocios familiares. Aunque desconocemos el capital inicial con el que partió su aventura empresarial en Barcelona, sí sabemos que mantuvo un triángulo de negocios con las respectivas casas de sus hermanos situadas en Valladolid y Galicia. También nos consta que realizó una importante inversión en una finca de Cabrera de Mar con uno de sus hermanos, finca a la que extrajo importantes rendimientos agrícolas. Su matrimonio con una de las hijas del notario Capdevila pudo facilitar su inclusión en la sociedad barcelonesa de la época. Es muy probable que de estos contactos naciese su interés por la industria y aprovecharse la oportunidad de inversión en la comandita de Gabriel y Domingo. Estos contactos se nos desvelan en su testamento. Como tutores debían actuar, además de su esposa y hermano fallecidos, José Capdevila, hermano de su mujer, y Juan Martí y Fábregas y Camilo Fabra, ambos amigos de Marcial.⁸ Además su hija acababa de casarse con Joan Puig i Saladrigas, empresario textil, fundador del Foment y diputado y senador electo por Barcelona, que en sus actividades políticas defendió la protección de la industria. Este entramado de relaciones es el que quizá llevó a Marcial Pérez a introducirse en el mundo de los industriales, en un tiempo en el que dicha actividad era sinónimo de prestigio social (hemos incluido igualmente el cuadro de las relaciones con la familia Sala, y a través de ella con la Caralt, con el objeto de señalar, una vez más, cómo la vía matrimonial favoreció las estrategias empresariales, véase *figura 2*).

Figura 2. Relaciones sociales de la familia Pérez (1880-1910)

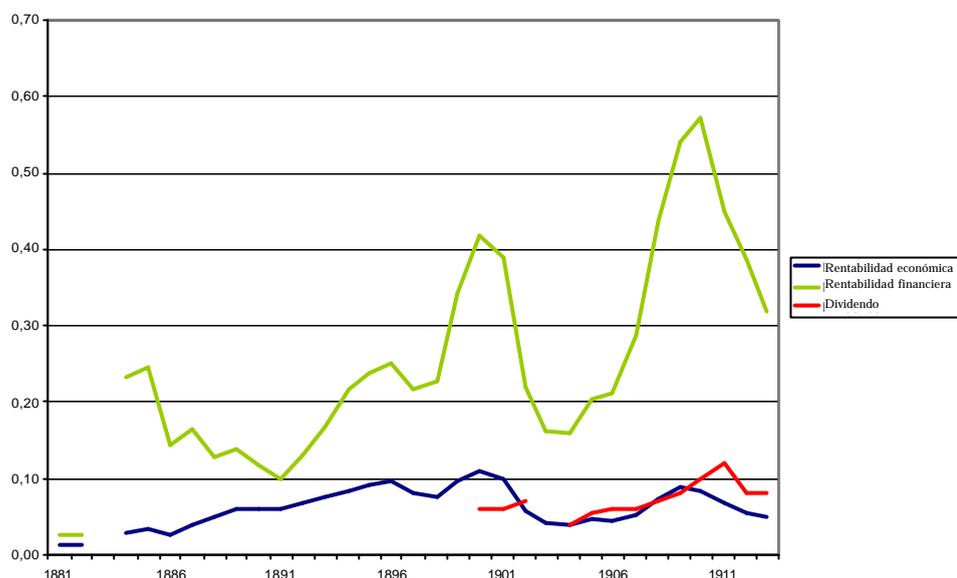


8. Camilo Fabra era un importante fabricante y propietario barcelonés. En alianza con Fernando Puig, construyeron una importante fábrica de lino. Además, también fue diputado varias veces entre 1876 y 1886 y posteriormente senador vitalicio desde 1891 y alcalde de Barcelona en 1893. Véase F. CABANA (coord.), *Cien empresarios catalanes*. Madrid, Editorial LID, 2006, pág. 157-160.

LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR PÉREZ HNOS.

El análisis de las ratios de rentabilidad de principios de la década de los ochenta muestra el estado en que se encuentra la empresa (véase *figura 3*). La rentabilidad financiera⁹ está hundida y no es hasta fines de la década que consigue estabilizarse alrededor del 10%. No eran malos estos números si los comparamos con los de la fábrica *La Rambla*.¹⁰

Figura 3. Ratios de rentabilidad de las distintas sociedades en comandita, 1880-1913



Fuente: Elaboración propia. Los valores están corregidos por medias móviles de tres años. Los datos para todos los gráficos en apéndice.

Superadas las fuertes turbulencias de principios de los años ochenta, tampoco parece que los primeros años de gestión por parte de Mariano Domingo sean demasiado buenos. Los balances de 1884, 1885 y 1886 no son firmados por algunos de los socios (entre ellos los herederos de Marcial Pérez). No se realizan nuevas inversiones, aunque aumenta el capital social. Las deudas van creciendo, los beneficios se deterioran en esos años pese a que siguen habiendo aumentos del capital social (véase *figura 7*). También se recurre a la financiación bancaria ante, posiblemente, las dificultades para seguir encontrando financiación entre los socios comanditarios. La situación a finales de 1886 es bastante comprometida. La rentabilidad financiera sufre fuertes oscilaciones, fruto de los aumentos de capital y de las variaciones en los beneficios, aunque la rentabilidad económica¹¹ marca una clara tendencia alcista (esta medida no permite visualizar si el aumento de beneficios se explica por un aumento de la dimensión de la empresa, o es realmente fruto de una mayor rentabilidad) (véase *figura 3*).

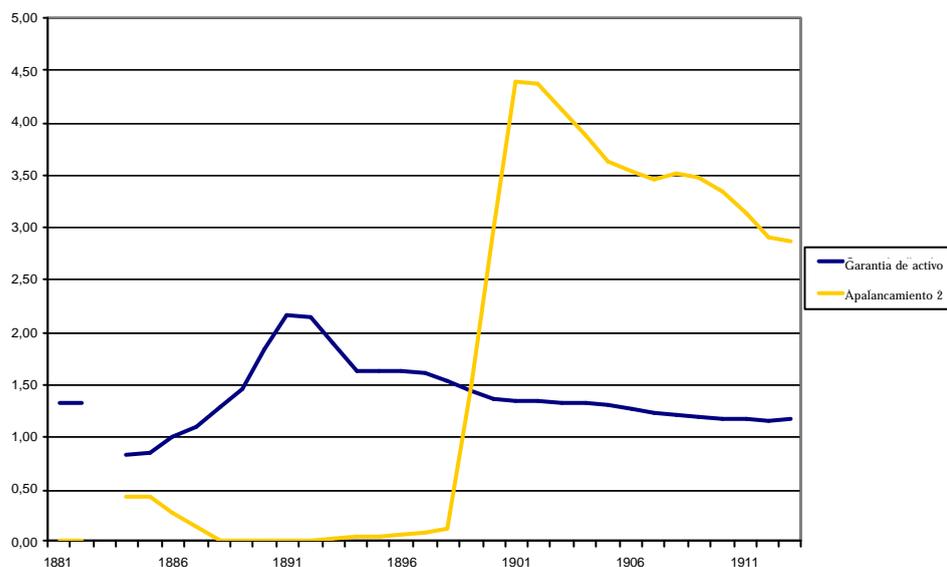
9. La rentabilidad financiera se mide por la razón entre los beneficios brutos y los fondos propios. Es la medida más interesante para los accionistas dado que les informa de la tasa de retorno de su capital.
10. Véase Raimon SOLER, *Estratègies empresarials en la indústria cotonera catalana. El cas de la Fàbrica de la Rambla de Vilanova, 1833-1965*, Tesis doctoral inédita, Departament d'Història i institucions econòmiques, UB., 2000, pág. 306-7. Para estos años la rentabilidad financiera de La Rambla se sitúa por debajo del 10%.
11. La rentabilidad económica es una medida más interesante para aquellos interesados en prestar capital porque muestra el comportamiento de la empresa teniendo en cuenta todas las inversiones. Además permite ver si el crecimiento propio de la empresa viene acompañado por el mantenimiento de la rentabilidad.

La mala situación de la empresa se ve de forma más clara en los indicadores de solvencia. La garantía de activo¹² parte de una situación bastante mala durante los primeros años de la década de los ochenta, recuperándose al final (véase *figura 4*). Valores inferiores a la unidad indican que la empresa estaría en quiebra técnica; por lo tanto, entre 1881 y 1886 la empresa se encontraría en esa situación. A partir de entonces, vemos que estos indicadores se revierten. Este cambio de situación hay que achacarlo a la mayor participación que adquieren Joan Puig i Saladrigas, el representante de los herederos de Marcial Pérez, y un nuevo personaje que aparece en escena, posiblemente a raíz de las deudas que la sociedad ha ido acumulando con él: Josep Maragall.

A diferencia de las ratios de solvencia, las ratios de liquidez¹³ sí que nos muestran una evolución negativa en la segunda mitad de la década de los ochenta, coincidiendo con la gestión de Mariano Domingo. A finales de los años ochenta y principios de los noventa, parece que hay un punto de inflexión (véase *figura 5*), coincidiendo con la entrada en juego de Josep Maragall. Es a partir de ese momento cuando esos indicadores empiezan una mejora notable que perdurará hasta finales de siglo, y que marcan un claro cambio de ciclo en la empresa.

La década de los noventa también es una época de cambio. En el balance de 1887, los herederos de Marcial Pérez aparecen representados por Joan Puig i Saladrigas y ya firman los balances, y además aparece Josep Maragall. Durante el

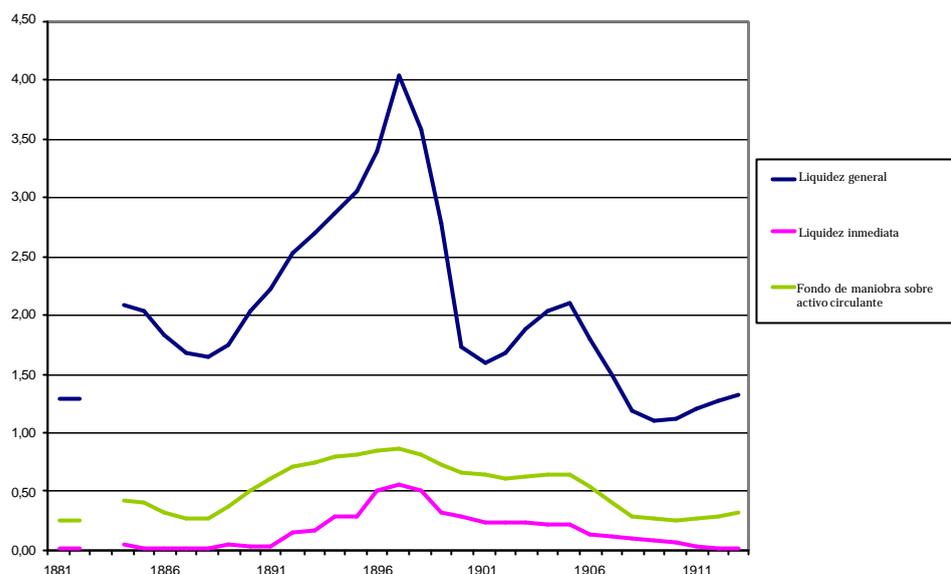
Figura 4. Ratios de solvencia de las distintas sociedades en comandita, 1880-1913



Fuente: Elaboración propia. Los valores están corregidos por medias móviles de tres años.

12. Por garantía de activo conocemos aquella ratio de solvencia que nos permite analizar las garantías de la empresa frente a terceros. El resultado se obtiene de la división entre el activo real en el numerador (total activo - inmovilizado inmaterial) y el pasivo exigible en el denominador (total pasivo - fondos propios).
13. La liquidez general es un dato que mide la liquidez de la empresa a medio plazo. Con valores inferiores a la unidad nos indicaría una sobreexposición ante posibles dificultades a devolver los pasivos contraídos a corto plazo. Se calcula a partir del activo circulante dividido por los ingresos a distribuir, los acreedores a corto plazo y los gastos a corto plazo. La liquidez inmediata se refiere a la capacidad de pagar los pagos a muy corto plazo. Se calcula a partir de la tesorería y los acreedores a corto plazo. El fondo de maniobra se obtiene a partir del cociente entre la resta del Activo circulante y el pasivo circulante, dividido por el activo circulante. El resultado indica la posición a corto plazo de la empresa.

Figura 5. Ratios de liquidez de las distintas sociedades en comandita, 1880-1913



Fuente: Elaboración propia. Los valores están corregidos por medias móviles de tres años.

período de Mariano Domingo se generaron importantes deudas a favor de Josep Maragall, debido a los alquileres de las fábricas de la empresa. Así, a principios de 1887, Josep Maragall empieza a formar parte de la gestión de la empresa obteniendo un porcentaje del asignado a la gerencia (Mariano Domingo redujo su retribución al 20% del total del beneficio y Josep Maragall obtuvo un 10% de éste).

La evolución de la empresa cambia a partir de ese momento. Los inventarios muestran un estado de la empresa mucho más saneado. Empiezan a realizarse inversiones orientadas a la renovación de la maquinaria y se comienzan a pagar las deudas que la empresa había ido adquiriendo.

A fines de 1892 parece que la empresa ya está saneada y ha repuntado. Además, algunos socios comanditarios se van de la empresa y Mariano Domingo es retirado de la gerencia por «motivos de salud». Es en ese momento cuando se constituye una nueva sociedad: *Maragall y Pérez Sociedad en Comandita*.

Es significativo cómo se consolida el exigible a largo plazo, es decir, se asumen de forma completa las deudas que la sociedad ha contraído con Josep Maragall y con la familia Pérez. Para resaltar ese hecho, hemos construido una variable que definimos como apalancamiento 2 y que se ha construido a partir de los exigibles a largo plazo que la empresa tiene con algunos de los socios (ver figura 4). Eso es una característica importante de este tipo de empresas, el recurrir al financiamiento de los socios antes que ir a buscar financiamiento en entidades financieras. Los valores mayores de apalancamiento se obtienen a principios de siglo (cuando se produce el reconocimiento de las deudas y se incorporan al pasivo) y van disminuyendo de forma sustancial a medida que van pasando los años.

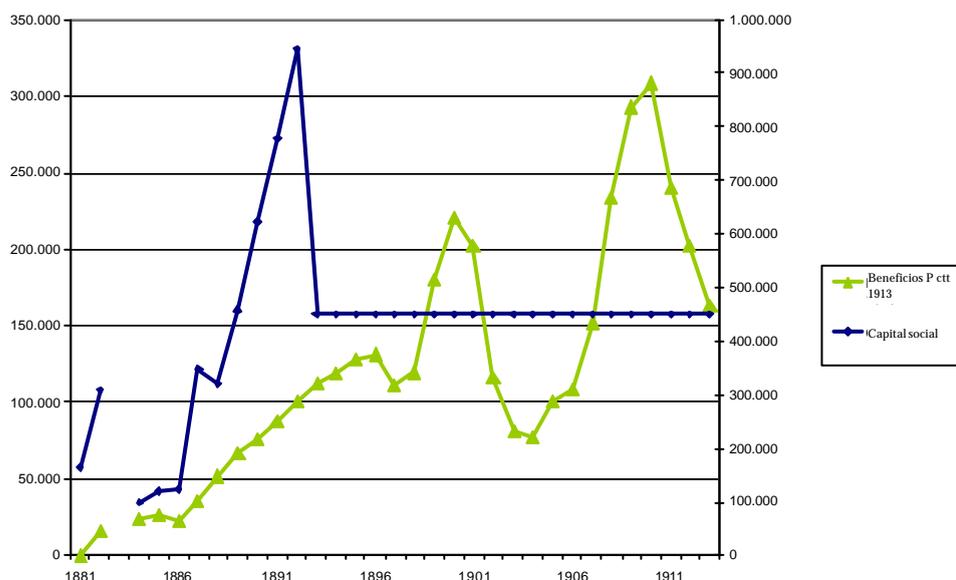
El nuevo capital social está participado por algunos de los herederos de los socios anteriores (Marcial Pérez, Jaime Fontrodona, Francisco Domingo y Gerardo Maruny) y de Josep Maragall. Han cedido su participación, como ya hemos indicado, el antiguo gestor, Mariano Domingo, y los herederos de José Mas

(véase *tabla 3*). Tras la constitución de *Maragall y Pérez S.C.*, el gerente es Josep Maragall, y Puig i Saladrigas tiene cierta participación en la gestión como representante de los herederos de Marcial Pérez (fundamentalmente de las hijas casadas, ya que a los menores se les excluye explícitamente de su participación como socios comanditados en su calidad de menores y con el fin de no poner en riesgo su capital). Se constituye una nueva fórmula para el reparto de beneficios. Se designan unos socios colectivos que se repartirán el 18% de los beneficios deducidas las amortizaciones, y que serán las hijas de Marcial Pérez (todas ellas mayores de edad) y Josep Maragall. El resto de los beneficios se repartirán proporcionalmente entre los otros socios. Como puede apreciarse, desde el 40% de los beneficios que se repartían los primeros gerentes hasta el 18% de fines de siglo hay una diferencia importante. Todo apunta a que la empresa constituida en 1880 y en la que Marcial Pérez se comprometió con parte importante de su capital, fue producto del *boom* desatado en esos años (véase *figura 6*).

El período que sigue a esta refundación es de expansión de la sociedad, con nuevas compras, crecimiento de la producción, renovación de la maquinaria... Además, como vemos en la *tabla 4*, la composición del capital social se ha modificado durante los años de gestión de Maragall. Los familiares de Marcial Pérez y el propio Maragall han ganado peso dentro de la empresa en detrimento de los antiguos socios.

Al morir Josep Maragall, y ante la falta de interés de su hijo, el poeta Joan Maragall, en la gestión de la empresa, ésta se liquida y se forma una nueva llamada *Enrique Pérez y Hermanos S.C.*

Figura 6. Capital social y beneficios de las distintas sociedades en comandita, 1880 - 1913



Fuente: Elaboración propia. Los valores están corregidos por medias móviles de tres años. Hemos deflactado los valores de los beneficios a partir del índice de precios de Prados en CARRERAS y TAFUNELL, *Estadísticas...*, pág. 1.291.

Tabla 3. Composición del capital social de la empresa *Maragall y Pérez*, 1892

Socios	Capital	%
Magdalena Pérez de Puig (30.000 por la herencia de su padre y 25.000 por la parte cedida por Mas y Colomer)	55.000	12,2
Concepción Pérez de Andreu	30.000	6,7
Encarnación Pérez de Felip	30.000	6,7
Josep Maragall i Vilarosal	10.000	2,2
Domingo Domingo	70.000	15,6
Herederos de Jaime Fonrodona	50.000	11,1
Herederos de Gerardo Maruny	60.000	13,3
Herederos de Marcial Pérez (menores)	120.000	26,7
Joan Maragall i Gorina	25.000	5,6
Total	450.000	100,0

Fuente: AHPCB, Cayo Cardellach y Anfruns, 14 abril 1893.

Tabla 4. Composición del capital social de la empresa *Maragall y Pérez*, 1900

Socios	Capital	%
Magdalena Pérez	68.333	15,2
Concepción Pérez	43.333	9,6
Encarnación Pérez	43.333	9,6
Emilio Pérez	43.333	9,6
Enrique Pérez	43.333	9,6
Julio Pérez	43.333	9,6
Josep Maragall Vilarrosal	10.000	2,2
Joan Maragall i Gorina	25.000	5,6
Domingo Domingo	45.000	10,0
Herederos de Jaime Fonrodona*	25.000	5,6
Rosa Margenedas**	60.000	13,3
Total	450.000	

* En 1900 aparece como heredero Francisco Rafel y Mas

** Heredera de Maruny. Francisco Rafel y Mas y Rosa Margenedas formaron matrimonio que tuvo 3 hijos.

Enrique Pérez asume la gestión de la nueva empresa, saneada por el anterior gestor y con buenas perspectivas de crecimiento. Él ya se había ido formando en los años anteriores en la gestión empresarial, cuando su hermano mayor y el hijo de Josep Maragall renunciaron a continuar con la empresa familiar. Los nuevos socios comanditados son Enrique Pérez y sus tres hermanas, ya que su hermano Julio es menor todavía (luego se incorporará también a la sociedad). Joan Puig i Saladrigas es nombrado apoderado general de la empresa y sigue los primeros pasos de Enrique Pérez como gerente (su esposa, Magdalena Pérez, es la principal accionista de la empresa y una de las principales prestatarias durante la primera década del siglo XX).

Pese a la buena situación de partida, no se puede afirmar que la evolución de la compañía fuera un camino de rosas durante ese período. En 1901 dos de los principales cargos directivos de la empresa (el responsable de la administración, Juan B. Oliver, y el director de fábrica, Pablo Llobet) decidieron iniciar su propio camino fundando la empresa *Oliver y Llobet Sociedad en Comandita*, empresa dedicada

también a los hilados y al torcido de cáñamo y, por lo tanto, competencia directa de la empresa de los Pérez, dado que podían aprovechar los conocimientos que tenían, tanto de la producción como de la gestión en el sector. De hecho, en su carta de presentación, estos antiguos empleados de *Maragall y Pérez* se presentaban mencionando su anterior empresa.

Los años siguientes parece que rompen la tendencia al crecimiento que se había observado durante el período de Maragall. La actitud que se observa es la de conservar lo que se había conseguido con anterioridad, defendiéndose de la competencia que podía ejercer la nueva empresa salida de sus propias entrañas, con un conocimiento exhaustivo de su mercado. Los beneficios están estancados, y tanto la rentabilidad financiera como la económica se mantienen, aunque a niveles inferiores a los de la década anterior, la comandada por Josep Maragall. Pese a ello, una muestra clara de que la empresa se está saneando de forma exitosa, sin alterar su funcionamiento (siguió creciendo y modernizándose), es el hecho que las deudas con los socios a largo plazo cada vez se reducen en una mayor proporción.

A principios de siglo XX la situación económica española sufre importantes transformaciones. A la pérdida de Cuba, Puerto Rico y Filipinas, y el retorno de muchos capitales, hay que sumar los efectos de la crisis agraria finisecular. La integración de los mercados a la que tanto favoreció el ferrocarril en la segunda mitad del XIX no ha cuajado todavía. Los precios de los productos sufren los efectos de la segmentación y las empresas comienzan a buscar estrategias de competencia-cooperación.

A partir de 1904 los balances de *Enrique Pérez y Hermanos* empiezan a dar resultados mejores. De hecho, la máxima que parece haber guiado a las fábricas del sector es «si no puedes vencer a tu enemigo, únete a él». Hay indicios que en esas fechas se producen relaciones entre *Oliver y Llobet* y *Enrique Pérez y Hermanos*; se comparte información de los clientes, se unifican criterios en cuanto a rebajas y facilidades, se fijan precios para los distintos mercados, de forma que se puede afirmar que el mercado del cáñamo se convierte en precio aceptante. En estos acuerdos también aparece otra de las empresas importantes en el sector, la *Marqués, Caralt y Cia*. Quizás la colaboración con *Enrique Pérez y Hermanos* fue la trampa en la que cayeron sus competidores y antiguos empleados, el caso es que, a partir de 1906, la empresa de Oliver y Llobet se encuentra en liquidación, signo del fracaso del intento empresarial realizado por los antiguos gestores. Pese a que tenía la voluntad de ser una empresa de mayores dimensiones que la de Pérez y para ello no dudó en anunciar un capital social que duplicaba la de sus antiguos jefes, no pudo competir con las circunstancias. Estas circunstancias no fueron de carácter económico sino que se produjeron en el terreno social. Enrique Pérez se casó con Coloma Sala, cuyo padre era uno de los principales socios de otra de las grandes empresas de lino y cáñamo de Barcelona, la *Marqués, Caralt y Cia*. Así, en 1908, la empresa de Enrique Pérez compró parte de la maquinaria y de los terrenos en liquidación de la sociedad. La otra parte la compró la *Marqués, Caralt y Cia*.

LA EVOLUCIÓN DE LA MARQUÉS, CARALT Y CÍA.

Paralelamente al transcurso de nuestra historia, otra familia había iniciado un importante negocio de cáñamo y lino en los años sesenta. El origen de esta coman-

quita se sitúa en 1863, cuando Delmiro de Caralt y Pelegrín Marqués organizaron la firma *Marqués, Caralt y Cia*, con un único socio comanditario, Pablo Manic (liquidada en 1869).¹⁴ El objeto de esta sociedad era incierto, sin especificar. Sin embargo, Sala Basany (suegro de Delmiro de Caralt) fue quien impulsó, en la segunda mitad de la década de los sesenta, la idea de la industria del cáñamo y en 1865 se decidió a participar directamente en la sociedad, con una cantidad de 5.100 duros. El año 1864 debió ser nefasto para la empresa, ya que se produjeron pérdidas que condujeron a la disminución del capital social hasta los 68.000 duros; hasta ese momento el capital social de la empresa ascendía a alrededor de 95.000 duros (véase *tabla 5*).

Tabla 5. Distribución del capital social de Marqués, Caralt y Cia, 1864

Socios	Capital (duros)
Pelegrín Marqués	24.000
Pablo Manic	24.000
Delmiro de Caralt	20.000
TOTAL	68.000

En junio de 1868 decidieron la liquidación de la sociedad a la vista del «estado de la casa», así como vender la maquinaria a fines de año. Pero esto no debió suceder, ya que en abril de 1869 los socios Marqués y Caralt compraron a Manic su acción. De esta forma, Pablo Manic se desvinculaba de la sociedad con pérdidas, ya que su acción (valorada en 24.000 duros en 1866) tenía, en ese momento, un valor de 22.068,005 duros. En el reparto, Delmiro de Caralt se quedó con 12.873,002 y Pelegrín Marqués con 9.195,003 duros. Tras la partida de Pablo Manic se incorporó Ignacio Sala Tio, hijo de Sala Basany y cuñado de Delmiro de Caralt; de hecho, Caralt lo hizo coparticipar en su acción con 11.000 duros, que pidió que constasen expresamente. A principios de la década de los setenta, compraron los locales de la *Aprestadora Española*, que se convertiría en la fábrica emblemática de *Caralt Pérez* y que estaba situada en Hospitalet.¹⁵ En 1892, ampliaron las instalaciones comprando unos terrenos colindantes.

Los balances de la empresa en la década de los años setenta comenzaron a evolucionar favorablemente. Los socios tomaron el criterio de incrementar el capital anualmente con parte de sus beneficios.¹⁶ Así, en julio de 1871 ya tenían un capital social de 89.500 duros y en 1872 habían alcanzado la cantidad de 101.000 duros, llegando en 1875 a 123.000 duros (615.000 ptas). También realizaron continuas inversiones en maquinaria, esa es una preocupación constante que se recoge en el libro de Acuerdos. Solían recurrir al extranjero (Inglaterra) para aprovisionarse de maquinaria, pero también mantenían el criterio de comprar para evitar que comprara la competencia. Además en Barcelona estaba instalada, desde 1885, la Maquinista Terrestre, que se dedicó a las construcciones metalmeccánicas, y

14. Véase: *Libro de Acuerdos de Marqués y Caralt*. Documentación privada familia Pérez Sala.

15. Acudieron a la subasta y la compraron por 37.000 duros (estaban dispuestos a ofrecer hasta 40.000 duros). *Libro de Acuerdos...*, 10 julio 1871 y 17 julio 1871.

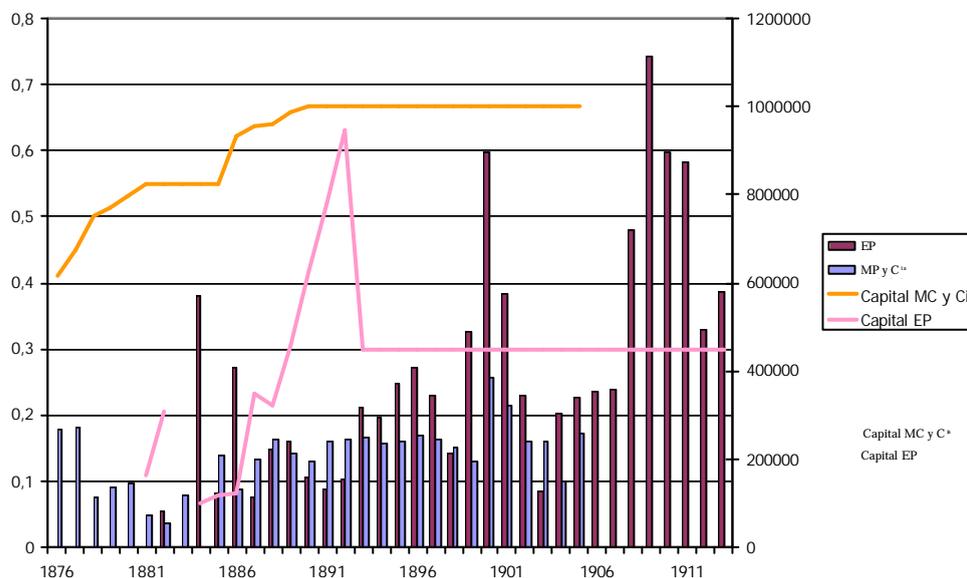
16. La práctica de la autofinanciación era bastante habitual en las sociedades de fines de siglo XIX y comienzos del XX. Véase SOLER, *Estratègies...*, pág. 286 y ss.

Marqués y Caralt, cuando decidió renovar las calderas y la máquina de vapor, recurrió a esta empresa. Por otra parte, el capital de la empresa alcanzó el millón de pesetas en 1889, a partir de ese momento los socios no reinvirtieron más beneficios, aunque consiguieron situarlos alrededor del 15% del capital.

La evolución de la empresa consiguió estabilizarse y los números les fueron ciertamente propicios a partir de la segunda mitad de la década de los años ochenta. Si observamos la evolución de los beneficios y pensamos en el momento en que Marcial Pérez Huergo decidió invertir en la industria del cáñamo, podemos llegar a la conclusión que quizás éste no fue el mejor momento para iniciar aquella inversión. Los años de la “febre d’or” significaron nuevas oportunidades, pero también mayor competencia para las empresas, que ya se habían creado un mercado. Sin embargo, a partir de 1884, las condiciones cambiaron, y un factor que pudo ser decisivo fue la rebaja arancelaria que sufrió el cáñamo.¹⁷ Aunque la apertura económica duró poco, ya que en diciembre de 1890 se elevaron los derechos arancelarios sobre productos agrarios y ganaderos, y en 1891 el Arancel Canovas volvió a aplicar medidas proteccionistas.¹⁸

En todo este contexto, vemos como la rentabilidad financiera en las dos empresas sigue evoluciones dispares. Mientras que la mayor rentabilidad de la empresa de los Caralt es manifiesta antes de la década de los 90 (justo antes de que Maragall se haga con las riendas de la empresa), a partir de entonces las rentabilidades son mayores en la empresa de los Pérez (a excepción de años concretos). Esto es bastante relevante si tenemos en cuenta las diferencias de capital social entra las dos empresas. La empresa de los Caralt doblaba a la empresa de los Pérez (véase *figura 7*).

Figura 7. Evolución de la rentabilidad financiera y del capital social de las empresas Marqués, Caralt y Cia y de Pérez y Hnos (y predecesoras), 1876-1913



17. Ver *Libro de Acuerdos...*, enero 1884.

18. Puede consultarse una síntesis en Eva PARDO, *La incidencia de la protección arancelaria en los mercados españoles (1874-1913)*, Estudios de Historia Económica, nº 37, Madrid, Banco de España, 1998, pág. 15-48.

El control de la competencia es un elemento que está también muy presente en las anotaciones de *Marqués y Caralt*. La actitud de hacerse ellos fuertes, comprando maquinaria y ocupando mercado, está muy vinculada a este interés por que otros competidores no accedan a un espacio que intentaban proteger. Cuando no podían evitar el surgimiento de la competencia siempre quedaba la posibilidad de llegar a acuerdos. Así, en 1887, ya plantean la conveniencia de llegar a un acuerdo con Silvestre Pagés, con objeto de evitar la «dañina competencia».¹⁹ En abril de 1899, el primer contacto que recogen con *Maragall y Pérez* tiene esta misma razón: adquirir unas máquinas de hilar cáñamo a medias con dicha sociedad.²⁰

La sociedad funcionaba dirigida por sus gerentes, Caralt y Marqués, quienes recibían el 20% de los beneficios, una vez deducido el 6% para el capital social. En cualquier caso, su retribución no podía superar las 20.000 ptas ni ser inferior a las 10.000.²¹

En 1906, cuando falleció Pelegrín Marqués y los Caralt compraron su participación, la situación dio un giro. A partir de entonces la sociedad se llamará *Caralt y Cia* y estará conformada por Delmiro de Caralt, José de Caralt Sala (hijo del primero) y José Sala y Ardiz (su primo e hijo de Ignacio Sala Tio) como socio comanditario. La hermana de José Sala, Coloma Sala, se convirtió en esposa de Enrique Pérez y la relación entre ambos cuñados fue siempre próxima y cordial. Por un lado, estos aspectos aproximaron a las familias, y por el otro, generaron algún conflicto respecto a la lealtad de José Sala para con la empresa *Caralt y Cia*.²²

Queremos hacer una breve referencia a la figura empresarial de Delmiro de Caralt, que participó en las organizaciones empresariales previas al Fomento del Trabajo Nacional, siendo uno de sus presidentes. Su hijo, José de Caralt y Sala, como hemos señalado más arriba, fue copartícipe, junto con Joan Puig i Saladrigas, en la primera Junta de dicha institución, cuando se formó en 1889.

Es a partir de la desaparición de Pelegrín Marqués cuando el libro de Acuerdos deja de dar información sobre el capital y beneficios de la sociedad. Los herederos de Marqués desaparecieron de la sociedad y ésta se constituyó como *Caralt y Cia*. En octubre de 1907, concurrieron al concurso abierto por la sociedad *Oliver y Llobet*, junto con *Enrique Pérez y Hermanos*. Previamente habían existido negociaciones que de las que no han quedado apenas testimonios.

De la comandita a la anónima

El punto inicial de esa transición se podría ubicar en esos primeros años del siglo xx, cuando ya parecen existir acuerdos de colaboración entre *Marqués, Caralt i Cia* y *Enrique Pérez y Hermanos*. En 1907, Enrique Pérez se casó con Coloma Sala, hermana de José Sala y Ardiz, socio de la *Caralt y Cia*. Pese a ello, las dos empresas siguieron su evolución de forma independiente hasta 1913. Durante esos años en *Enrique Pérez y Hnos* hubo importantes cambios en la composición del capital (véase *tabla 6*).

19. Este es un término recogido de la tradición oral aportada por el Sr. Raimond Pérez-Sala. Al parecer solía mencionarse a los competidores con este calificativo.

20. Las máquinas pertenecían a la sociedad de Jaime Martí y Cia.

21. *Libro de Acuerdos...*, 15 octubre 1896.

22. Véase: *Libro de Actas de Caralt y Cia* Archivo privado familia Pérez-Sala.

Fuera de la familia Pérez, en 1912, sólo siguieron los herederos de Maragall y los de Rosa Margenedas. Además, a partir de 1908 podemos hablar de importantes beneficios.

Tabla 6. Distribución del capital de *Enrique Pérez y Hnos* (en % sobre el total)

	31-XII-1900	2-VII-1910	31-XII-1912	28-VI-1913
Capital	100,00	100,00	100,00	100,00
Magdalena Pérez	15,19	15,19	15,19	15,19
Concepción Pérez	9,63	9,63	0,00	0,00
Encarnación Pérez	9,63	9,63	9,63	9,63
Emilio Pérez	9,63	0,00	0,00	0,00
Enrique Pérez	9,63	9,63	9,63	17,78
Julio Pérez	9,63	19,26	19,26	27,41
Juan Maragall y Gorina	7,78	7,78	7,78	11,11
Domingo Domingo Garriga	10,00	10,00	0,00	0,00
Rosa Margenedas	13,33	13,33	18,89	18,89
Francisco Rafel y Mas	5,56	5,56	0,00	0,00
Comanditas a liquidar	0,00	0,00	19,63	0,00

La empresa hizo un fuerte esfuerzo inversor en estas primeras décadas (más del 30% de los beneficios). Además, intentó reforzar otras partes importantes del proceso productivo, como es el aprovisionamiento de materia prima. En ese sentido, Enrique había constituido en Marsella una casa de comercio con el comerciante italiano Fernando Oppi Bianconi y su hermano Julio, quienes tenían amplios poderes para gestionarla y que, al parecer, tenía como cometido principal la compra de fibra. Lamentablemente, la información acerca de esta casa de comercio no ha llegado a nuestros días, por lo que desconocemos su importancia, aunque nos consta que la relación con Oppi se mantuvo en el tiempo y se extendió a negocios en Italia.

Por otra parte, el tema de la innovación tecnológica es un aspecto que será constante en la vida de la empresa, y sobre todo en este periodo de real asentamiento en el mercado. Enrique Pérez mantuvo un criterio sostenido de inversión en maquinaria durante todo el periodo en el que la competencia de *Oliver y Llobet* mantuvo la tensión en el mercado. Sin embargo, y después de una importante inversión hacia fines de la década, entre 1908-1909, este aspecto dejó de tener tanta relevancia. Es muy probable que el inicio de la colaboración con *Caralt y Cia* permitiese también llegar a acuerdos que quitasen presión a la innovación, dado que la competencia estaba en fase de colaboración.

La primera década del siglo está salpicada de aproximaciones entre los fabricantes del sector, aproximaciones que no debieron estar exentas de intentos de absorción de la competencia. Como hemos visto, el acuerdo firmado entre Enrique Pérez y la fábrica competidora de *Oliver y Llobet* terminó con esta última. Existe un documento fechado el 12 de diciembre de 1907 que da buena cuenta de estos intentos. Aunque no podemos corroborarlo, ya que es un borrador, por los acontecimientos posteriores y nos inclinamos a pensar que es un proyecto de acuerdo entre *Enrique Pérez y Hermanos* y *Caralt y Cia*. El título «Proyecto de inteligencia entre fabricantes en los artículos que se expresan» es indicativo de algo que hemos señalado en relación a la necesidad de “educar” a los consumidores. Una manifestación

de “inteligencia” entre los fabricantes es la capacidad para llegar a acuerdos que favorezcan el que todos ganen.

En 1911, se acordó entre las dos casas comerciales constituir una agencia de productos: la *Agencia de productos Caralt-Pérez y Cia*. Vendría a ser una “central de ventas” y la futura base de la próxima constitución de la sociedad anónima. Las dos casas comerciales unificaban toda su parte comercial y de facturación, conservando su independencia en cuanto a la gestión de las fábricas y su estatus legal. Así, la producción se mantendría separada pero la comercialización era conjunta, ocupándose la agencia de la distribución y cobro del producto. Por esta tarea y en concepto de gastos de funcionamiento, la *Agencia* cobraba a ambas empresas un 5%. De cara a los clientes, se presentaban como una única sociedad y contaban con tarifas únicas, rappels sobre ventas acordadas, representación y venta unificada de cara al cliente, entre otros acuerdos. Indudablemente las ventajas eran muchas para ambas sociedades y el ahorro de gestión también. El cliente, en cambio, perdió capacidad de maniobra, ya que al actuar conjuntamente la negociación era más difícil. El acuerdo sólo afectaba la rama de la Caralt orientada al cáñamo y quedaba exenta la del lino.

Resulta extraño el mecanismo de funcionamiento de la casa de ventas, ya que las redes de clientes debían ser respetadas por ambas casas, porque de otra manera hubiese sido difícil mantener el acuerdo. Todo este proceso tiene los visos de ser un largo camino para dirigir a la clientela a una gran empresa de hilaturas de cáñamo, que es, en definitiva, en lo que desembocará la agencia de ventas.

Esta agencia se disolvió el 9 de junio de 1916.²³ Pero se constituyó una segunda en el mismo año que se denominó *Caralt Pérez y Cía*, antecesora directa de la sociedad anónima. El 3 de abril de 1919, la *Caralt y Cia* acordó la fusión con *Enrique Pérez y Hnos* para constituir *Hilaturas Caralt-Pérez S.A.*²⁴ Creemos que la agencia fue, indudablemente, el instrumento que les permitió hacer todo el proceso manteniendo su propio mercado e imponiendo unos precios.

Conclusiones

La evolución que siguen dos de las empresas más importantes de cáñamo en la Barcelona de finales del siglo XIX y principios del XX, antes de unirse para crear una importante sociedad anónima que controlará de forma directa casi un 10% del mercado español, ya es de por sí relevante. A esto añadimos que con ellas podemos entrar en el estudio del comportamiento de dos sociedades comanditarias (empresas aún bastante desconocidas).

El resultado nos permite entrever cuáles son algunos de los comportamientos y estrategias empresariales que siguen estas empresas. Por un lado, el papel determinante que juegan los socios comanditados en la evolución de la empresa, teniendo

23. Citado en *Documento Baldomero*, sin paginar. El *Documento Baldomero* es la respuesta no oficial a un reclamo de Baldomero de Caralt hecha a *Hilaturas Caralt Pérez S.A.* Se encuentra dentro del fondo documental conservado por la familia Pérez-Sala. La escritura de disolución fue firmada el 9 de junio de 1916 ante el notario Antonio Par.

24. *Libro de Acuerdos Caralt y Cia*, 3 abril 1919.

en cuenta el importante riesgo que asumen. Por otro lado, la tendencia significativa a la reinversión de los beneficios, sobre todo en los estadios iniciales, buscando cumplir con unos objetivos claros de modernización y de innovación tecnológica como elemento fundamental para ser competitivas. También se confirman la importancia de las estrategias matrimoniales y las relaciones sociales en el desarrollo empresarial.

A la vez, se pone de manifiesto la lucha feroz por limitar la competencia en los mercados. Las empresas de nuestro estudio concurren a las subastas de maquinaria de otras empresas que también fabrican cáñamo, en parte para modernizarse, pero en parte para evitar que otras empresas se modernicen. En nuestro caso, esta posición culmina primero con los acuerdos que empiezan a existir a finales del siglo XIX y principios del XX, para compartir información de proveedores y compradores, y después con los acuerdos para crear la *Agencia de Productos con Caralt y Cia*. Esta agencia, aunque mantiene la estructura de la producción de ambas empresas de forma separada, concentra la venta con el objetivo de reducir costes de transacción, pero también para tener una posición ventajosa en el mercado.

Otro de los rasgos que encontramos es la ausencia de financiación externa a la empresa. Las necesidades de capital para solventar problemas o para iniciar procesos de expansión se solucionarán a partir del aumento del capital social o de los préstamos de los propios socios de la empresa. El ejemplo más claro lo observamos con la entrada de Josep Maragall y el reconocimiento de las deudas de la empresa con la familia Pérez y con él mismo (absteniéndose de recurrir a financiación ajena para solucionar los problemas de financiación). Ésta es una característica que también encontraremos en buena parte de la evolución de *Hilaturas Caralt Pérez S.A.*

Apéndice 1.

	31 dic 1880	31 dic 1881	30 jun 1882	30 jun 1884	31 dic 1884	31 dic 1885	2 julio 1887	30 jun 1888	31 dic 1888	30 jun 1889	31 dic 1889	30 jun 1890	31 dic 1890	30 jun 1891	31 dic 1891	30 jun 1892	31 dic 1892
Domingo y Gabriel y Mariano Domingo																	
Pasivo:																	
FONDOS PROPIOS																	
100. Capital Social	195.000,00	306.711,95	311.327,93	61.861,05	117.164,26	116.004,30	437.077,22	280.532,49	285.040,03	354.200,00	411.333,71	504.035,14	673.028,91	720.107,39	820.370,08	689.082,83	1.062.031,82
11. Reservas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10.515,05	7.819,51	7.819,48
EXIGIBLE A LP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
171. Deudas a Largo plazo	0,00	0,00	0,00	351.051,00	344.057,00	344.057,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
172. Deudas a Corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
435. Obligaciones de dudoso cobro	100.065,84	327.233,05	352.007,45	208.177,00	276.051,72	307.761,55	393.011,55	640.423,01	640.423,01	597.302,11	480.477,40	520.370,05	380.277,05	376.043,17	317.011,14	491.148,41	264.637,53
50. Provisiones financieras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REBULTADOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
120. Pérdidas y Ganancias	0,00	4.615,00	20.500,35	60.333,20	25.340,10	9.817,00	33.407,07	31.000,70	20.104,20	30.520,01	64.070,04	82.054,01	71.010,13	80.077,77	90.850,00	80.200,30	102.411,02
Activo:																	
ACTIVO FIJO																	
223. Maquinaria	102.000,00	102.000,00	209.000,00	224.150,00	225.000,00	223.950,00	207.101,30	201.226,05	194.544,00	197.471,16	190.331,16	207.740,39	234.421,56	231.400,00	241.500,00	230.000,00	254.000,00
224. Mobiliario	4.000,00	0,00	5.000,00	10.150,00	10.210,00	9.700,00	9.007,40	8.007,40	8.007,40	8.007,40	7.707,40	7.407,40	6.200,00	6.200,00	6.200,00	6.200,00	6.200,00
ACTIVO CIRCULANTE																	
20. Provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Exigencias	117.653,10	201.141,32	253.503,93	167.005,00	141.208,00	214.023,17	105.341,05	107.260,00	113.102,40	102.110,00	143.505,16	147.710,00	202.435,26	201.270,50	332.914,85	603.940,91	483.935,07
435. Clientes de dudoso cobro	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
440. Deudoras	65.200,74	161.153,06	219.030,00	177.482,10	217.509,21	243.005,11	200.000,00	318.075,11	300.300,05	401.654,00	305.055,14	467.003,54	502.340,30	516.451,91	342.240,00	295.250,00	282.250,00
570. Caja	5.824,00	2.297,10	10.449,71	14.242,76	17.077,33	13.077,03	880,35	2.810,00	7.400,30	31.207,07	17.414,91	21.907,02	33.702,23	22.255,23	18.269,47	5.445,36	320.430,97
121. Resultados negativos de ejercicios anteriores.	0,00	0,00	0,00	197.052,11	103.913,44	107.003,20	157.800,00	207.334,00	207.334,00	207.334,00	207.334,00	207.334,00	207.334,00	207.334,00	207.334,00	207.334,00	207.334,00

Apéndice 2.

	1 julio 1893	30 dic 1893	30 jun 1894	31 dic 1894	31 dic 1894	28 jun 1895	31 dic 1895	30 jun 1896	31 dic 1896	3 julio 1898	31 dic 1897	2 julio 1898	31 dic 1898	30 jun 1899	31 dic 1899	30 jun 1900	31 dic 1900
Maragall y Pérez																	
Pasivo:																	
FONDOS PROPIOS																	
100. Capital Social	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00
11. Reservas	2.500,00	8.612,15	5.952,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EXIGIBLE A LP																	
171. Deudas a Largo plazo	374.773,97	392.188,62	435.251,27	426.425,55	374.398,05	374.398,05	391.329,01	410.157,15	429.490,56	449.444,98	470.069,05	529.670,50	562.607,16	517.787,03	549.423,60	575.326,60	
EXIGIBLE A CP																	
41. Acreedores diversos	174.740,97	208.770,75	262.403,36	179.087,70	127.948,35	127.948,35	232.922,05	180.020,81	197.358,76	174.744,36	143.582,91	119.572,87	170.599,53	218.860,63	654.725,00	621.746,50	
59. Provisiones financieras	6.290,05	13.998,12	25.934,41	10.408,05	9.305,10	9.305,10	31.640,76	17.242,40	5.733,37	32.992,48	10.840,95	34.109,00	12.260,36	15.524,58	17.220,74	48.053,70	
RESULTADOS																	
129. Pérdidas y Ganancias	95.990,05	93.869,64	85.066,56	90.774,95	114.656,70	114.656,70	107.466,19	114.180,51	131.356,23	109.362,06	98.082,15	66.335,17	62.056,90	138.108,43	155.144,02	123.630,67	
Activo:																	
ACTIVO FIJO																	
223. Maquinaria	249.400,00	267.622,87	271.651,41	234.247,04	204.819,74	204.819,74	163.700,94	136.657,65	91.565,95	28.641,75	0,00	0,00	0,00	0,00	29.701,63	330.879,34	
227. Mobiliario	0,00	0,00	3.797,25	1.765,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	850,50	821,37	
ACTIVO CIRCULANTE																	
29. Provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
3. Exigencias	442.490,53	377.830,07	600.742,05	613.513,95	439.235,06	439.235,06	497.901,71	510.243,96	465.337,45	497.901,15	384.435,61	511.556,00	545.412,53	474.238,18	425.066,19	416.735,10	
440. Deudoras	309.781,77	422.060,77	355.861,32	367.844,24	373.575,06	454.992,74	473.193,62	506.589,76	506.589,76	552.338,87	623.200,70	589.270,12	633.308,81	723.071,98	661.067,67	673.667,44	
445. Deudoras de dudoso cobro.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
570. Caja	59.613,24	99.323,61	10.272,24	39.305,66	46.536,70	93.609,49	46.084,21	67.811,59	134.394,71	160.495,50	89.998,50	64.864,66	110.163,98	147.500,88	98.518,70	98.518,70	
121. Resultados negativos de ejercicios anteriores.	43.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

