

## Ragusa (Dubrovnik) en las redes comerciales del Mediterráneo Occidental: los negocios de la compañía Torralba (s. XV)

*Ragusa (Dubrovnik) within Western Mediterranean trade networks: the business of the Torralba company (15th century ad)*

María Dolores LÓPEZ PÉREZ, Iván CASADO NOVAS, Gerard MARÍ BRULL, Karen ÁLVARO RUEDA

### Authors:

María Dolores López Pérez  
Profesora Titular de Universidad. Departamento de Historia y Arqueología. Universitat de Barcelona (Barcelona, Spain)  
mdlopez@ub.edu  
<https://orcid.org/0000-0002-6184-5352>

Iván Casado Novas  
Universitat de Barcelona (Barcelona, Spain)  
ivancasado@ub.edu  
<https://orcid.org/0000-0001-5002-3014>

Gerard Marí Brull  
Profesor agregat. Departament d'Història i Arqueologia. Universitat de Barcelona (Barcelona, Spain)  
gerardmaribrull@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0001-6112-8380>

Karen Álvaro Rueda  
Profesora agregada. Departament d'Història i Arqueologia. Universitat de Barcelona (Barcelona, Spain)  
kalvaro@ub.edu  
<https://orcid.org/0000-0003-1321-7260>

Date of reception: 02/12/21  
Date of acceptance: 01/03/22

### Citation:

López Pérez, M.D., Casado Novas, I., Marí Brull, G., Álvaro Rueda, K. (2022). Ragusa (Dubrovnik) en las redes comerciales del Mediterráneo Occidental: los negocios de la compañía Torralba (s. XV). *Anales de la Universidad de Alicante. Historia Medieval*, (23), 131-159.  
<https://doi.org/10.14198/medieval.21467>

### RESUMEN

Este artículo se centra en el análisis de las redes comerciales diseñadas por una sociedad catalana del siglo XV, la compañía Torralba, considerando como observatorio de análisis la ciudad de Ragusa. El objetivo es exponer las claves que sustentan nuestra hipótesis sobre el creciente papel ejercido por esta plaza, en principio secundaria, dentro de las estrategias de negocio de la compañía y de la construcción de espacios de comercialización de la lana de procedencia aragonesa. Un crecimiento en el cual jugarán un papel fundamental las redes clientelares entretejidas por Joan de Torralba, director de la sede barcelonesa, y que favorecerán la introducción de la sociedad en el mercado raguseo. Si bien los operadores de la Corona de Aragón se vieron precedidos por los italianos, sobre todo los toscanos, el intenso desarrollo de la industria textil de Ragusa a partir de la década de 1420 actuará como factor coadyuvante en los intereses mercantiles manifestados por la compañía. Como base documental se han utilizado las informaciones procuradas por los libros de contabilidad que se conservan en el “Arxiu Nacional de Catalunya” en Sant Cugat del Vallés. Los datos contenidos en los registros contables han posibilitado la reconstrucción de los viajes realizados

**Funding:**

Esta contribución se ha realizado en el marco de dos proyectos correlativos, «Mercados y espacios económicos en el Mediterráneo Occidental: la formación de un entorno internacional de comercio europeo en el tránsito a la modernidad» ([HAR2015-65285-R MINECO/FEDER, UE]) y «Globalización económica y nuevos espacios internacionales: mercados europeos y redes comerciales bajomedievales en el Mediterráneo Occidental» ([PID2019-104157GB-I00 MICINN/FEDER, UE]). Se ha beneficiado igualmente de la financiación concedida por la Fundación “La Caixa” (ID 100010434) al proyecto «FENIX. La formación de un entorno internacional de comercio en red: los negocios de un mercader catalán en el tránsito a la modernidad» ([2017ACUP0195]), y en el marco del Grup de Recerca Consolidat en Arqueologia Medieval i Postmedieval (GRAMP-UB) (Generalitat de Catalunya 2017SGR 833) y del Instituto de Arqueología de la Universidad de Barcelona (IAUB).

© 2022 María Dolores López Pérez, Iván Casado Novas, Gerard Mari Brull, Karen Álvaro Rueda.

Licence: This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC BY 4.0).



desde Tortosa o Barcelona con destino a Ragusa entre 1434 y 1458 –fecha de inicio del primero de los manuales conservado y la defunción de Joan de Torralba–, así como un análisis de los sistemas de gestión utilizados por la sociedad.

**PALABRAS CLAVE:** Redes mercantiles; Ragusa; compañía Torralba; Mediterráneo; siglo XV; Comercio medieval.

**ABSTRACT**

This paper is focused on the analysis of trade networks set up by a 15th century Catalan society, the Torralba Company, considering the city of Ragusa as the object of analysis. We aim at exploring the keys that support our hypothesis about the increasing role of this place –usually presumed as a secondary one– within the business strategies of the company and the settlement of marketing areas for Aragonese wool. Consumption networks created by Joan de Torralba, leader of the Barcelona headquarters of this company, played a fundamental role and boosted the introduction of the company in the Ragusa markets. Although Italian merchants –especially Tuscans– preceded the

Aragonese businessmen, the intense development of the textile industry of Ragusa from the 1420s played an auxiliary role in the commercial interests expressed by the company. The information provided by the accounting books kept in the “Arxiu Nacional de Catalunya” in Sant Cugat del Vallés has been used as a documentary basis. Data within these accounting records allowed us to reconstruct the trips from Tortosa or Barcelona to Ragusa between 1434 and 1458, which are the dates of the first manual preserved and the death of Joan de Torralba, respectively. We made an analysis of the management systems used by the company as well.

**KEYWORDS:** Trade networks; Ragusa; Torralba Company; Mediterranean; 15<sup>th</sup> Century; Medieval Trade.

**1. INTRODUCCIÓN**

En el paso de la Edad Media a la Edad Moderna tienen lugar en Europa profundos cambios económicos, también sociales y culturales, que contribuyen a dibujar

un nuevo espacio europeo en el que se desarrollan unas intensas relaciones comerciales a nivel internacional. Esta “Europa premoderna”, en palabras de S. R. Epstein (2000), supone la fundación e integración de los mercados y se organiza en la especialización agraria, que busca un aumento de los beneficios de la producción, en el descenso de los costes de transacción, las mejoras en la infraestructura jurídica e innovaciones técnicas, el establecimiento de una extensa red de ferias y mercados regionales y el aumento de la demanda de un campesinado que se enriquecía progresivamente gracias a rendimientos progresivamente excedentarios.

La expansión de la actividad mercantil conllevó una transformación profunda del mundo mercantil; el desarrollo de un proceso de innovación comercial posible gracias a los contactos internacionales que intensificaban la transmisión de métodos y técnicas comerciales generando una verdadera economía del conocimiento (Laliena, 2012). La salida de la profunda y dolorosa crisis, entendida en la actualidad más como una alternancia estructural y una reconversión, más una destrucción creadora que una depresión unilateral y generalizada, provocaría, desde esta perspectiva, una dinámica de crecimiento (Abulafia, 2000; Feliu, 2004; Furió, 2010, 2015; Belenguier, 2013; Igual, 2007; Cuadrada, 2001). Es en el tráfico internacional donde se visibilizan los cambios más rápidos, ligados a un auge de las economías y mercados locales impulsados por el crédito y, sobre todo, por un incremento de la demanda. El peso de la demanda externa, restringida a unos pocos y atrayentes productos, se combinó con un creciente mercado interno capaz de orientar las producciones. Por tanto, nuevas rutas, nuevos intercambios, nuevas técnicas y nuevas mercancías caracterizan esta “Primera Edad Global” (Casado, 2011).

El espacio europeo así definido se erige en el escenario principal de actuación de muchos y muy variados operadores, de agentes económicos de origen muy diverso que llevaron a cabo un ejercicio de innovación de primer orden, cuyos efectos todavía son palpables hoy, no sólo en nuestra manera de acceder al crédito o desarrollar actividades económicas, sino también en la forma en que entendemos Europa y nos definimos a nosotros mismos. Es en esta Europa de la primera mitad del Cuatrocientos en la que se contextualizan las actuaciones de la compañía Torralba, una empresa integrada por mercaderes aragoneses, algunos de ellos ciudadanos de Barcelona y cuyo ámbito de actuación preferente se circunscribe al Mediterráneo occidental. La excepcionalidad de esta sociedad reside no en su funcionamiento, similar al de otras empresas contemporáneas e integradas por operadores de la Corona de Aragón, sino en la extraordinaria conservación de una parte de sus registros contables, once libros pertenecientes a la gestión de uno de los socios, Joan de Torralba, el único que permanece a lo largo de los más de veinte años de vigencia de la compañía, y que en la actualidad se conservan en el “Arxiu Nacional de Catalunya”, en Sant Cugat del Vallés.

La Torralba es una sociedad fundada a finales de 1425 por dos mercaderes aragoneses, ciudadanos de Barcelona, Joan de Torralba y Fortuny de Manariello, y un

zaragozano, Juan Feixas; una compañía que, tras sucesivas renovaciones y reestructuraciones, tendría vigencia hasta 1447. Las redes de negocio proyectadas por la compañía tienen una vertiente interior, ejemplificada en la comercialización del trigo de Aragón, y una internacional, basada en el tráfico de lana también de procedencia aragonesa, exportada en su mayoría a centros textiles italianos. Como centros gestores se definen Barcelona y Zaragoza, dos plazas capaces de articular mallas más complejas, en conexión con los mercados interiores y las rutas internacionales, y una factoría en Tortosa donde arriban las mercancías a través del Ebro para, con posterioridad, ser redistribuidas hacia las plazas de destino.

No entra dentro de nuestros objetivos realizar un análisis pormenorizado de la constitución y funcionamiento de la compañía Torralba, aspectos, por otro lado, ya abordados en otros trabajos (Sesma, 1982, 1985; Del Treppo, 1976; López, 2013, 2020; Benavides, 2017; López, Basso, Marí, Travé, 2019; Viu, 2019, 2020; Benavides, Casado, 2019). Uno de los aspectos considerados ha sido la distribución de la lana procedente de Aragón en los mercados italianos. Las investigaciones realizadas hasta el momento han permitido constatar cómo durante sus años de funcionamiento, la compañía entreteje una red de intereses en los mercados de Venecia, Génova, Florencia, Ancona y Ragusa. Es en este último en el que centraremos nuestra atención. Únicamente pretendemos exponer las claves que sustentan nuestra hipótesis sobre el creciente papel ejercido por la plaza de Ragusa, en principio secundaria, dentro de las estrategias de negocio de la compañía y de la construcción de redes de comercialización de la lana, a partir de las informaciones procuradas por los libros de contabilidad preservados.

## 2. RAGUSA EN LAS REDES DE DISTRIBUCIÓN DE LA LANA ARAGONESA EN ITALIA

La constitución de la compañía Torralba tiene como uno de sus objetivos prioritarios la distribución de lana aragonesa en los principales centros italianos. El crecimiento de la demanda de materia prima durante la primera mitad del Cuatrocientos está en estrecha relación con el éxito de las inversiones realizadas por la compañía. Serán escasamente treinta años. La ruptura de la conexión italiana se materializa a mediados del XV, motivada por diferentes factores político-económicos. Es la introducción de lana castellana, en sustitución de la producida en la Corona de Aragón, la que condiciona el declive de los negocios vinculados a la exportación de lana. Resulta interesante constatar la excepcionalidad de la presencia de comerciantes castellanos en los centros económicos toscanos con anterioridad a 1450, período en el que actúa nuestra compañía. Habrá que esperar hasta el último tercio del XV, en concomitancia con la expansión de las colonias mercantiles castellanas por toda Europa y con el auge de la industria textil y los productos de lujo no sólo florentinos

sino de diversas ciudades italianas, para asistir a una presencia notable y prolongada de operadores castellanos en estas plazas (Mainoni, 1982, pp. 26-27; Del Treppo, 1976, pp. 546-552; Casado, 2015, p.71.)

Pero volvamos a la lana aragonesa. Negociada la compra, los cargamentos eran embarcados en alguno de los puntos de concentración situados en el tramo aragonés del río Ebro —Zaragoza, Escatrón, Caspe, Mequinenza— para ser transportadas hasta Tortosa y, desde ahí, ser redistribuidas en los mercados exteriores. Los responsables de dirigir todas las operaciones en territorio aragonés, hasta la llegada a Tortosa —la elección de los rebaños, la negociación con los productores, el transporte hasta el punto de concentración, el embarque en dirección a Tortosa—, son los socios o factores destacados en la sede aragonesa. Un aprovisionamiento que, al hilo de las investigaciones realizadas hasta el presente, tendría en el espacio delimitado por las aldeas de Daroca y Calatayud un área preferente (López, Basso, Marí, Travé, 2019; Viu, 2019, pp. 51-52).

Los balances consignados en los libros de la compañía o libros secretos, correspondientes a los bienios 1430-1431, 1432-1433 y 1434-1435<sup>1</sup>, prueban el envío de cargamentos que arriban a los mercados de Génova, Pisa, desde donde se redirigía a Florencia, y Venecia. Ninguna mención a Ragusa. Un análisis detallado de los manuales y libros mayores conservados refleja, sin embargo, una realidad bien distinta y que evidenciamos, como analizaremos, la importancia creciente del mercado raguseo dentro de las inversiones de la compañía. Entre los registros que han pervivido correspondientes a la gestión de la compañía y los negocios de Joan de Torralba, se encuentra un único libro de contabilidad, el “Llibre major de comerç de la llana blanca”<sup>2</sup>, redactado por el corresponsal de la compañía en Venecia durante el bienio 1433-1434, donde se inscriben las operaciones de recepción y venta de los cargamentos de materia prima (López, Basso, Marí, Travé, 2019). Los datos contenidos en este registro han permitido reconstruir la trayectoria de las lanas desde su llegada al puerto de Venecia y, subsidiariamente, a los de Ragusa y Ancona, hasta los puntos de destino final, la propia Venecia y los centros textiles ubicados en el interior de la península itálica (Bérgamo, Cesena, Urbino, Bolonia, Mantua, Carpi, Noale, Faenza, Crema, Bertinoro, Vicenza, Perugia, Brescia y Fabriano). Ragusa, por tanto, aparece en la década de 1430 como un mercado subsidiario, dependiente de Venecia. Las informaciones extraídas de los restantes registros<sup>3</sup> permiten, sin embargo, reconstruir y evaluar las exportaciones de lana en dirección a Ragusa, así como el papel jugado por esta plaza en la red de negocios tejida por la compañía.

1 Son cuatro libros de compañía o secretos, correspondientes a los bienios 1430-1432, 1432-1434, 1434-1436 y 1436-1437. Analizados por María Viu, la autora concluye la limitación de los datos de este último de manera que los balances se corresponden únicamente con el período 1430-1435 (Viu, 2019, p. 31).

2 ANCI-960-T-708 (signatura nueva: ANCI-960-T-3277).

3 ANCI-960-T-721 (signatura nueva: ANCI-T-960-T-4240); ANCI-960-T-691 (signatura nueva: ANCI-960-T-211); ANCI-960-T-701 (signatura nueva: ANCI-960-T-3187); ANCI-960-T-694 (signatura nueva: ANCI-960-T-3000); y ANCI-960-T-695 (signatura nueva: ANCI-960-T-3004).

¿Por qué Ragusa? Esta plaza conoce desde el Trecentos un crecimiento económico sostenido que la caracteriza como un mercado apetecible para los hombres de negocios de la Corona de Aragón. Convertida en el principal centro comercial, financiero y de producción artesanal del área occidental de los Balcanes (Kovačević-Kojić, 2005, p. 759), autores como Samardžić sostienen la creación de un “sistema económico” propio (Samardžić, 1990, pp. 3-11) basado en el intercambio de plata de las minas serbias y bosnias, en pleno apogeo productivo en las décadas entre 1420 y 1455, y cuya importación controlaban los operadores raguseos, por grano de la Puglia, sal y paños de lana de mediana calidad importados de Italia y revendidos en el interior balcánico (Kovačević-Kojić, 1990, pp. 61-69). Un sistema que potenció el establecimiento de operadores italianos —venecianos, de Piacenza, Verona, Mantua y toscanos, sobre todo florentinos y pratenses— pero también de la Corona de Aragón en la plaza ragusea (Pinelli, 2013, pp. 1-15; Kovačević-Kojić, 1990).

Los mercados serbios y bosnios, enriquecidos gracias al desarrollo minero, devienen importantes centros de consumo. Demandan, entre otros productos, paños de lana de una calidad superior a la producción doméstica local, y que procedían, al menos hasta los años veinte del Cuatrocientos, sobre todo de Venecia y Florencia, pero también de Prato, Mantua, Verona y Piacenza, según una tendencia que se afirma ya desde el siglo XIII. A partir de los años cuarenta empiezan a importarse paños ingleses y flamencos, si bien la producción textil toscana —florentina y pratense— continúa jugando un importante papel en el mercado raguseo (Pinelli, 2013, pp. 16-21). A principios del XV, la ciudad adriática ocupaba un lugar en absoluto secundario dentro del sistema de tráfico toscanos, como evidencian las numerosas cartas remitidas desde o hacia Ragusa, conservadas en el fondo Marcovaldi, conservado en el Archivio di Stato di Prato (Pinelli, 2006; 2013).

En la red de intercambios diseñada por los operadores italianos, el mercado raguseo interesaba a los hombres de negocios, fundamentalmente toscanos, desde mucho antes, desde finales del Doscientos, con un incremento sostenido a lo largo del Trecentos. En la primera mitad de esta centuria compañías como la Bardi, Peruzzi, Acciaiuoli, Buonaccorsi, mantenían una representación en la ciudad, como centro neurálgico para desarrollar sus negocios con la Italia meridional, la costa dalmata y montenegrina, el traspais balcánico y Venecia (Krekić, 1976, p. 708). Con un sector textil modesto y dependiente de las importaciones de paños foráneas, el mercado raguseo atraía a los operadores extranjeros por las posibilidades de aprovisionamiento en productos que arribaban del traspais balcánico: pieles, madera, cera, miel, materias tintóreas y, sobre todo, metales, especialmente plata (Spremić, 1984, pp. 550-550).

No será hasta los inicios del Cuatrocientos, en los años veinte, cuando la ciudad se involucre en la producción de paños de calidad destinados a un consumo exterior, exportados a Serbia y Bosnia, mercados de destino preferente de la producción y

materias primas de Ragusa, y donde los operadores raguseos disponían de negocios propios (Kovačević-Kojić, 1990, pp. 74-75; Dinić-Knežević, 1982); una producción, por otro lado, estimulada por la actividad comercial, por la concienciación de los poderes públicos de la necesidad de implantar una producción de larga escala (Krekić, 1976, p. 708; Bettarini, 2012, 2016). Expertos artesanos italianos, atraídos por una favorable política migratoria desarrollada por los poderes públicos desde los primeros años del Cuatrocientos, cubrieron la necesidad primigenia de una mano de obra especializada mientras se formaban técnicos locales, capaces de producir paños susceptibles de competir en los mercados foráneos y dando inicio, con ello, a una manufactura textil autóctona moderna y de calidad; profesionales modestos, fundamentalmente toscanos, que emigran en busca de mejores condiciones de vida y atraídos por la concesión de créditos y privilegios (Krekić, 1976, pp. 708-710; Bettarini, 2012). Entre ellos Piero Pantella, de Piacenza (Pinelli, 2013, pp. 37-46 y 54-74), quien emigró a Ragusa en 1415 obteniendo la ciudadanía quince años más tarde y que además jugó un importante papel en el desarrollo de la producción textil de la ciudad (Popović-Radenković, 1959, pp. 503-521). Las investigaciones realizadas por Francesco Bettarini, en base a las informaciones aportadas por los contratos notariales conservados en el archivo estatal de Dubrovnik, aportan cruciales informaciones sobre la adaptación llevada a cabo por la manufactura textil ragusea a un nuevo contexto laboral, a través de la modificación de sus propias costumbres seculares bajo la influencia de los toscanos (Bettarini, 2012, 2016). En esta coyuntura, los catalanes devienen, según reconocen los propios raguseos, proveedores privilegiados de lana (Krekić, 1976, p. 711 y 713); un aprovisionamiento que tiene lugar prioritariamente a través de los puertos de Tortosa y Barcelona y por mediación, siempre, de naves catalanas (Spremić, 1984, p. 552). La baja calidad de la lana autóctona, procedente de la península balcánica —compensada con algunas escasas importaciones de materia prima procedente de los Abruzzi italianos— justificaría el interés por la producción de la península ibérica (Spremić, 1984, p. 551). Según argumenta Fejić, la documentación ragusea testimonia las primeras afluencias de lana de la Corona de Aragón a principios del XV (Fejić, 1993, p. 435). La mención de un consulado en Ragusa en 1422 constituye una prueba axiomática del interés del sector mercantil de la Corona de Aragón en esta plaza (Spremić, 1984, p. 553; 1986, pp. 120-121). Apreciaciones corroboradas por las investigaciones de Pinelli quien destaca cómo, en torno a la década de los cuarenta, la manufactura ragusea se orienta hacia una producción de calidad superior conseguida gracias a importaciones de lana denominada de “Sant Mateu”, que sustituía la procedente de Italia meridional, en particular de la región de los Abruzos (Pinelli, 2013, p. 47).

Superado el período de aprendizaje, el gobierno raguseo interviene y promueve un cambio de política tendente a favorecer las empresas locales en detrimento de artesanos foráneos (Pinelli, 2013, p. 49). Podemos deducir, por tanto, la buena aco-

gida de los cargamentos negociados por la compañía Torralba, una lana aragonesa de calidad, demandada por un mercado necesitado de una materia prima adecuada para obtener los estándares de calidad y que posibilitaran la buena acogida de la producción textil ragusea en plazas tan exigentes como la veneciana<sup>4</sup>. Una calidad motivo de preocupación de las autoridades raguseas quienes controlaban el proceso productivo, vetaban el desembarco de lanas consideradas no óptimas y vigilaban que la buena lana, la de “Sant Mateu”, no se mezclase con otras de inferior calidad, como la proveniente del traspais balcánico (Spremić, 1984, p. 552).

Fejić destaca cómo es en el crecimiento del comercio de lana peninsular donde se encuentra el desarrollo de la manufactura de paños registrado en Ragusa en el XV (Fejić, 1990, p. 90). Un crecimiento en el que jugaron un papel determinante los hombres de negocios catalanes, de Barcelona y Tortosa, implicados en el comercio con el área adriática, no únicamente Ragusa sino también, y primero, Venecia. Hacia 1420, siempre según este autor, se produce una mutabilidad en los intereses de los hombres de negocios catalanes presentes en Ragusa. Atraídos por los beneficios generados a través de la trata de esclavos, los catalanes participan en un circuito que incluye las plazas sicilianas y de Ancona, una red reutilizada más tarde en el circuito de comercio de la lana (Fejić, 1994, p. 429). Nuestra compañía no promueve el circuito raguseo, ni es la única implicada en el negocio lanero. Con anterioridad importantes familias de mercaderes, como los Roda, Casasagia o Gibert (Carrère, 1977, vol. II, p. 89; Fejić, 1988, pp. 139-140; 1990, pp. 91-92; 1994, pp. 430-433) expeditan ingentes cantidades de lana a Ragusa y Venecia abriendo las líneas de un comercio triangular que incluía la plaza de Ancona<sup>5</sup>, una vía inversora seguida, según se desprende de los datos aportados por el “Llibre de la llana”, por la compañía Torralba, al menos desde la década de 1430 (López, Basso, Mari, Travé, 2019). Según los datos procedentes de los contratos de seguros negociados en Barcelona, dos únicas compañías catalanas, las de las familias Roda y Gibert, facturaron en un solo año, 1429, más de 44 toneladas de lana por un valor superior a los 5.000 ducados (Fejić, 1990, p. 93); una facturación amparada en una cobertura legal, en unos salvoconductos concedidos por las autoridades raguseas a los más importantes mercaderes barceloneses (Fejić, 1993, p. 262).

Centrémonos en los Roda. Carrère documenta el envío de cargamentos propiedad de esta familia con destino a Ragusa (Carrère, 1977, vol. I, pp. 258, nota 125, y 262; vol. II, p. 89). Cuando se ha podido determinar la procedencia de estos cargamentos, los datos certifican el origen aragonés de la materia prima: el 23 de enero de 1430 Miquel de Roda adquiere a Joan Carreres y a su madre Clara 1.000 arrobas de lana blanca almacenada en Escatrón (Carrère, 1977, vol. I, p. 446). Quizás es en

4 Sobre el mercado de la lana veneciano véase Demo, 2001, 2006, 2012, 2013; Mozzato, 2008.

5 El eje Florencia-Ancona-Venecia-Ragusa, como vía de circulación de la lana, continúa activo en el Quinientos, siendo alimentado por lana procedente de la península ibérica (d'Atri, 2011, pp. 894-895).



los mercados aragoneses donde se fragua o se consolida la relación con Torralba, una relación que, pensamos, debió facilitar a nuestra compañía su introducción en la plaza ragusea donde los Roda habían adquirido un conocimiento profundo de los mecanismos de funcionamiento y mantenían una posición consolidada. No en vano Miquel de Roda es en los años veinte y treinta del Cuatrocientos el más importante proveedor de lana de la industria ragusea (Spremić, 1984, p. 551). O quizás es un nexo que se entreteje en la propia ciudad de Barcelona. Las redes familiares perfiladas por los Roda evidencian unas estrechas relaciones con la comunidad aragonesa establecida en la plaza barcelonesa. El matrimonio de Miquel Roda con la hermana de un mercader barcelonés, Jaume Solà, lo vincula con la sociedad dirigida por su cuñado y que, al menos en 1445, cuenta como asociados a mercaderes aragoneses: a Juan Sánchez de Calatayud, establecido en Barcelona, y dos mercaderes zaragozanos, Bartomeu d'Avinyó y Antoni Jover (Carrère, 1977, vol. II, pp. 18-19 y 75). Esta compañía mantiene tiendas en Lérida, Zaragoza y Calatayud vinculadas al negocio de lana, sector clave de la compañía de Solà. Probablemente, los contactos de Sánchez con la plaza de Zaragoza, donde ha adquirido la ciudadanía su hermano y socio Jaime, constituyeron un factor determinante en la constitución de la sociedad, dado los intereses de la empresa en la capital aragonesa (Carrère, 1977, vol. II, p. 17). Unas informaciones, por otro lado, corroboradas a través de la documentación conservada en los archivos de Ragusa y que confirman el importante papel como proveedores de lana jugado por Miquel de Roda, después su hijo Joan, en los años veinte y treinta del Cuatrocientos (Spremić, 1984, p. 551). Como analizaremos, los registros contables de Torralba testifican los estrechos contactos establecidos entre éste, Miquel de Roda, Jaume Solà y Juan Sánchez de Calatayud y que sobrepasan el negocio raguseo.

### 3. LA COMPAÑÍA TORRALBA Y EL MERCADO RAGUSEO

Las informaciones contenidas en los libros de contabilidad, que constituyen la base de nuestra investigación, posibilitan la reconstrucción de los viajes realizados desde Tortosa o Barcelona con destino a Ragusa entre 1434 y 1458 —fecha de inicio del primero de los manuales conservado y la defunción de Joan de Torralba—. Según estos datos, un total de nueve embarcaciones fletadas por Torralba, bien como gestor de la sociedad, bien como inversor particular, tienen como destino final el puerto raguseo. Documentados en 1436, 1439 (2 viajes), 1440, 1446 (3 viajes) y 1457, las informaciones contenidas en los libros sobre estos viajes posibilitan una reconstrucción de los mecanismos de aprovisionamiento y la organización de los envíos hasta su llegada a los puertos de destino. Obvian, sin embargo, la comercialización posterior de la materia prima, datos que quedaban consignados en la contabilidad llevada por los factores.

Ref.	Año	Embarcación	Propietario/Patrón	Ruta	Cargamento	Valor	Propiedad	Proveedores	Gestión
Viaje 1 <sup>1</sup>	1436	nave	Bonanat Conill, de Barcelona	Tortosa-Barcelona-Ragusa/Venecia	286 sacas	3.467 ducados, 16 sueldos	compañía	Jaume Ram Jaume de Casafranca	Francisc Aluaret Roberto Aldobrandi
Viaje 2 <sup>2</sup>	1439 enero	galera	Joan Lluill Tomás Solivella, patrón	Els Alfacés-Ragusa	92 sacas		Joan de Torralba Miquel de Roda Juan Esparter	Giovanni Ventura, florentino Jaume Solà, de Barcelona	Juan Esparter
Viaje 3 <sup>3</sup>	1439 agosto	galera	Joan Lluill Tomás Solivella, patrón	Tortosa-Ragusa	38 sacas		Joan de Torralba Juan Esparter		Juan Esparter
Viaje 4 <sup>4</sup>	1440	leño nave	Bernat d'Arenys Joan Sabastida	Tortosa-Barcelona-Ragusa	107 sacas	990 libras, 10 sueldos	Joan de Torralba	Bartomeu Fortuny de Manariello Bernat d'Algars	Juan Esparter
Viaje 5 <sup>5</sup>	1442	galera	Nicolau Prunyo, de Sant Feliu	Tortosa-Ragusa	89 sacas	704 libras, 17 sueldos, 10 dineros	compañía Joan de Torralba	Juan Sánchez de Calatayud	Juan Esparter
Viaje 6 <sup>6</sup>	1446 agosto	nave	Antoni Pla	Tortosa-Ragusa/ Venecia	115 sacas				Jaume Brondat Juan Esparter
Viaje 7 <sup>7</sup>	1446 agosto	ballener	Melchor Mates	Tortosa-Ragusa	40 sacas		compañía Joan de Torralba		Jaume Brondat Juan Esparter
Viaje 8 <sup>8</sup>	1446 diciembre	nave	Pere Xuriguier	Tortosa-Ragusa/ Venecia	200 sacas: 127 lana de la Sierra 73 lana de ribera		compañía Joan de Torralba		Jaume Brondat
Viaje 9 <sup>9</sup>	1457	leño	Joan Pla	?-Ragusa	68 sacas	450 libras	Joan de Torralba		Jaume Brondat

6 ANCI-960-T-706 (signatura nueva: ANCI-960-T-3274), f. 60r.-61v, 64r. y 68r.; ANCI-960-T-721, f. 119v y 213v.; Benavides, Casado, 2019, p. 492.

7 ANCI-960-T-694, f. 107v, 108v. y 109r.

8 ANCI-960-T-691, f. 107v.

9 ANCI-960-T-691, f. 123r.; ANCI-960-T-694, f. 109v, 135r., 136 r., 138v, 139r. y 150v.

10 ANCI-960-T-694, f. 191v, 198r., 203v, 208r. y 211v.; ANCI-960-T-691, f. 181v.-182r., 203r.-203v., 205r. y 208v.

11 ANCI-960-T-691, f. 282v.; ANCI-960-T-694, f. 267v, 268r. y 274v.

12 ANCI-960-T-691, f. 283r.; ANCI-960-T-694, f. 267v., 268r. y 275r.

13 ANCI-960-T-701, f. 1r. y 2r.; ANCI-960-T-694, f. 267r.-267v. y 271r.

14 ANCI-960-T-701, f. 126v, 127v. y 128r.

Con toda seguridad, estos cargamentos constituyeron sólo un escaso porcentaje del total de las lanas comercializadas en esta plaza. Desde Venecia, mercado preferente en las inversiones de la Torralba, se redistribuía parte de la lana arribada desde Tortosa en dirección a Ragusa y, en menor medida, Ancona. Al menos durante los primeros años de vigencia de la compañía, la contabilidad del negocio competía a los corresponsales destacados en Venecia, invisibilizando con ello las operaciones de venta en estas plazas consideradas, pensamos, secundarias. Un ejemplo son las 60 “fardes” que recalaron en el puerto de Ragusa en septiembre de 1433 y que aparecen registradas en el libro de cuentas del entonces factor de la compañía en Venecia, Francesc Aluart, y donde actuaba en connivencia con uno de los hombres de confianza de Joan de Torralba, quizás corresponsal o asociado en determinados negocios, Roberto Aldobrandi<sup>15</sup> (López, Basso, Marí, Travé, 2019, pp. 36-37 y 65-71). El resto, 196, fueron vendidas en el mercado veneciano. Los datos contenidos en los libros de la compañía correspondientes al bienio 1432-1433, donde deberían inscribirse estas ventas, no individualizan, sin embargo, las realizadas en Ragusa, sino que las incluyen en los cómputos globales del área veneciana. Diferencian, eso sí, los envíos realizados a Francesc Aluart y a Roberto Alibrandi, constatando con ello la existencia de dos registros contables diferenciados, aunque únicamente tenemos constancia del efectuado por Aluart (Del Treppo, p. 498; Viu, 2019, p. 482).

Para poder reconstruir los mecanismos de actuación de Torralba seguiremos el trayecto de uno de estos viajes, el realizado en 1442 por la galera patroneada por Nicolau Prunyó. Las detalladas informaciones contenidas en los registros contables sobre esta travesía posibilitan un primer análisis de los sistemas de gestión utilizados por la compañía, unas líneas directrices que deberán ser complementadas con los datos procedentes de los restantes viajes.

### 3.1. Un caso-tipo: El viaje de la galera de Nicolau Prunyó<sup>16</sup>

En el verano de 1442 la galeota de Nicolau Prunyó, un patrón de Sant Feliu, parte desde Tortosa con un cargamento integrado por 1000 arrobas de lana en 89 sacas. El destino, la ciudad de Ragusa, donde Torralba tenía un corresponsal, Juan Esparter, un mercader de Zaragoza que durante años había trabajado como corresponsal en Pisa y Florencia de diversos operadores y compañías, entre ellas la Torralba (Marí, Álvaro, 2020).

Los asientos contables refieren como propietarios del cargamento, al 50%, a Joan de Torralba y a la propia compañía, regida por Bernat d'Algars<sup>17</sup>, constataciones

15 Aldobrandi está vinculado, al menos desde 1429, al negocio raguseo (Fejić, 1988, p.140).

16 ANCI-960-T-694, f. 191v., 198r., 203v., 208r. y 211v.; ANCI-960-T-691, f. 181v.-182r., 203r.-203v., 205r. y 208v.

17 “...sobre lanas, la meytat mias y l'altra meytat per la companya que rigex en Bernat Dalgars” (ANCI-

sumamente reveladoras, como analizaremos, que muestran los diferentes procedimientos inversionistas y los cambios producidos en las distintas renovaciones de la empresa. La adquisición de la lana se realiza directamente desde la sede barcelonesa. Es Torralba quien negocia con Juan Sánchez de Calatayud. En el acto de compra, concretado el 12 de mayo, Sánchez se compromete a entregar las 89 sacas de “lana de la serra”<sup>18</sup> —83 de lana blanca y 6 de negra o burella— a Antoni Ferruz, uno de los corresponsales de Torralba en la plaza tortosina, en un plazo de dos meses<sup>19</sup>. En el mes de julio, la lana debería estar depositada en la tienda que la compañía disponía en Tortosa. Lo más interesante de esta operación reside, precisamente, en la identificación precisa de las zonas de producción de la denominada “lana de la serra”, los lugares de Aguilón, Fuendetodos y Villanueva de Huerva.

Juan Sánchez de Calatayud es un mercader judeoconverso de Zaragoza, estrechamente relacionado con Torralba y, como ya hemos señalado, a los comerciantes Miquel de Roda y Jaume Solà. En esta ocasión, el montante de las mercancías adquiridas a Sánchez, por mediación de dos corredores, Bonanat de Pallà y Antoni Lleonard, asciende a 704 libras, 17 sueldos, 10 dineros, suma que será abonada en varios plazos y a través de diferentes métodos de pago. Los acuerdos de compra estipulan la cesión a Sánchez de las 270 libras que le eran adeudadas por Lluís y Gaspar de Cardona y que debían ser sufragadas en el plazo de un año, una operación protocolizada, con la aprobación de los Cardona, el 12 de mayo. A esta cantidad, se suman tres órdenes de pago, tres “ditas”, efectuadas en las taulas de los cambistas Jaume Despuig y Nicolau Gual, por un montante global de 435 libras: dos de ellos, abonados con anterioridad a la entrega de la mercancía, suponen un total de 387 libras, 10 sueldos de moneda barcelonesa; el tercero, con un valor de 47 libras, 10 sueldos se sufraga en 1443, el 2 de septiembre, fuera de los plazos establecidos en el contrato que marcaban el mes de junio de 1443 como fecha máxima.

La negociación de un contrato de seguro por un valor de 1500 libras, cantidad muy superior al valor de la lana adquirida a Sánchez, y concretado, de forma genérica, en las lanas embarcadas en la galera de Prunyó, suscita algunos interrogantes al imputar una tasación al cargamento que supera con creces su valor de compra. Podemos intuir dos posibles respuestas: una primera, aunque improbable, es el embarque de lanas que no han sido registradas en los libros de cuentas; una segunda sería el interés de los propietarios de mercancías por cubrirse suficientemente, —probablemente las mercancías a las que se sumaba su parte en la propiedad del

---

960-T-691, f. 203r.)

18 Con un peso de 1000 arrobas, descontada la tara, las 89 sacas equivalen a 918 arrobas, 14 libras. A razón de 15 sueldos, 6 dineros por arroba, su coste asciende a 711 libras, 16 sueldos, 9 dineros, cantidad que incluye la compra y el precio de la intermediación de los corredores (ANCI-960-T-694, f. 203v.)

19 Pocos años antes, Antonio Ferruz está en Ragusa, donde Fejić lo documenta entre 1433 y 1439 (Fejić, 1988, pp. 145-146). Es posible que su conocimiento del mercado raguseo influyera en su contratación como gestor de Torralba.

navío—, ante las frecuentes pérdidas ocasionadas por la inestable situación en el Mediterráneo y la peligrosidad de las rutas que conectaban los puertos de la Corona de Aragón con el Adriático derivadas del conflicto napolitano. La tasa aplicada es el 10% (150 libras), habitual en los contratos de seguros negociados en el mercado barcelonés para la ruta de Venecia y que denota un alto grado de peligrosidad; una prima que, obligatoriamente, según se especifica en las ordinaciones sobre seguros de 1435, debe quedar constatada en los contratos (Del Treppo, 1976, pp. 344-349; Carrère, 1977, vol. II, p. 291).

No será, sin embargo, necesario. El cargamento arriba a su destino, Ragusa, donde es recepcionado por Juan Esparter. El apunte de una deuda de 1.295 ducados, cantidad a la que deben descontarse los gastos, reconocida por el corresponsal, evidencia la llegada y comercialización de la partida de lanas en el mercado raguseo. La práctica inexistencia de asientos que registren el envío de mercancías en dirección a puertos de la Corona de Aragón<sup>20</sup>, permiten asegurar una balanza de pagos favorable. Los beneficios obtenidos eran remitidos a la sede barcelonesa a través de letras de cambio. Esparter enviaba las cantidades obtenidas a corresponsales en Venecia quienes, a su vez, las giraban por mediación de bancas venecianas con delegaciones en Barcelona o mercaderes catalanes establecidos en la ciudad adriática.

### 3.2. La gestión de la empresa y las inversiones privadas

Las 89 sacas transportadas a Ragusa en 1442 revelan una copropiedad de la materia prima. Joan de Torralba interviene como inversor a título propio y, al mismo tiempo, como socio de la compañía gestionada por Bernat d'Algars. Las actas de fundación y renovación de la sociedad conservadas acuerdan las posibilidades de actuación de los miembros en función de los cargos y funciones atribuidas.

Los capítulos de la primera de las compañías documentada, cuyas actividades se iniciarían a finales de 1425, incluyen la prohibición de realizar actividades propias al margen de la razón social, siempre que entraran en competencia con los intereses de la empresa. Entendemos que la restricción se refiere únicamente a la gestión de las inversiones de la compañía, al señalar específicamente no a los socios, sino a los gestores: el propio Joan de Torralba, responsable de la sede de Barcelona, y Juan de Manariello, sobrino de Fortuny, comisionado en la sede de Zaragoza (Viu, 2019, p. 468). Fortuny de Manariello, seguramente ya anciano en esa época, actuaba únicamente como inversor, lo cual explicaría su omisión. Sólo Juan Feixas, el tercero de los integrantes de la sociedad, se reserva la posibilidad de proseguir sus negocios

---

<sup>20</sup> Se documenta un único envío de 4 panes de cera, transportadas en la nave de Antoni Conill, de Sant Feliu (ANC1-960-T-721, f. 14r.), ello no es óbice para pensar que, quizás, otros cargamentos quedasen incluidos en envíos realizados desde Venecia. Con todo, no parece que la cera, uno de los productos prioritarios en las exportaciones de Ragusa, fuesen de interés para Torralba y/o la compañía.

con Antoni Cubells, con quien habían creado una sociedad con sede en Zaragoza, dedicada al negocio del grano y su vinculación como socio en la compañía de Juan de Mur (Del Treppo, 1976, p. 488; De la Torre, 2016, p. 121; Viu, 2019, p. 468). Es evidente que una de las condiciones impuestas por Feixas para su entrada como socio era no abandonar sus compromisos anteriores, no queriendo, por tanto, comprometerse en exclusiva. Una estructura, por tanto, sumamente rígida que impedía la conformación de un sistema reticular que implicase y relacionase a socios copartícipes en distintas sociedades interesadas en el negocio del trigo y la lana, limitando con ello las capacidades de actuación de la compañía que restan circunscritas únicamente a uno de los socios, Feixas (López, Basso, Marí, Travé, 2019). Estas estrictas condiciones se perpetúan en la nueva constitución de la compañía realizada dos años más tarde, en 1428, en la que continúan involucrados los mismos socios. Tras un nuevo bienio, la sociedad fue renovada en septiembre de 1430, con una importante variación. Los cambios en la composición de la asociación apuntan hacia una simplificación del organigrama. Tras el fallecimiento de Fortuny de Manariello, Feixas deja la compañía que pasará a estar integrada por dos únicos miembros, Joan de Torralba y el antiguo gestor Juan de Manariello. Las prohibiciones de realizar negocios paralelos, sin embargo, se mantienen (López, Basso, Marí, Travé, 2019; Viu, 2019, p. 469-473). En 1438 la compañía incorpora nuevos miembros: Domingo Sanz, habitante en Zaragoza, y el barcelonés, originario de Aragón, Bernat d'Algars. Torralba y Manariello, únicos socios desde 1430, se retiran de la gestión directa y delegan la gerencia en los socios minoritarios, obligados por los estatutos de la compañía a no realizar operaciones ajenas a la empresa, unos socios a los que se unirá en 1444 el sobrino de Torralba, Bartomeu de Torralba, quien compartía con Sanz la administración de Zaragoza. Una estructura empresarial que perdurará hasta su disolución a finales de la década de los cuarenta (López, 2013; López, Basso, Marí, Travé, 2019; Viu, 2019). Son los gestores de la compañía, los que negociaban con el capital, los que debían dedicar su esfuerzo y tiempo, remunerados, a la compañía.

Los datos registrados en los libros de Torralba, datados a partir de 1434, permiten corroborar las diferentes disposiciones contenidas en las actas de constitución de la sociedad. Referidos a los negocios de nuestro mercader, estos datos evidencian una considerable diversificación de inversiones. Torralba no se limita a participar en las redes de comercio que él entendía capaces de generar mayores beneficios, sino que destina importantes partidas a operaciones de deuda pública, financieras, a actividades crediticias, al armamento de embarcaciones corsarias, a la redención de cautivos, a la compra de inmuebles rurales y urbanos, sin que ello signifique un abandono de la profesión mercantil que realiza también al margen de la compañía.

A la espera de un análisis en profundidad de los datos referidos al período 1434-1438, en que Torralba era, junto a Manariello, gestor de la sociedad, se intuye, sin embargo, que sus operaciones privativas referidas a inversiones comerciales eluden

los mercados italianos. Un único viaje referenciado en exclusividad respecto a la plaza ragusea en este período, el realizado en 1436, alude a la compañía como única propietaria (viaje 1). Sin embargo, a partir de 1438, liberado de la gestión, ahora en manos de los socios minoritarios —Algars y Sanz—, Torralba invierte por cuenta propia en operaciones de la empresa. La gestión del cargamento enviado durante los primeros meses de 1439 en una galera, la de Joan Llull, patroneada por Tomàs Solivella resulta sumamente significativa. Según se hace constar en los asientos contables, la propiedad de las 92 sacas de lana transportadas corresponde, a partes iguales, a Miquel de Roda, Juan Esparter y Joan de Torralba, sin dejar entrever una participación de la compañía en esta operación. Tampoco en la tramitación de la compra de 38 sacas, materializada en agosto de ese mismo año, intuimos que un segundo viaje realizado en la misma nave, adquiridas a Bernat d'Algars, gestor de la sociedad, y propiedad al 50% de Torralba y Esparter (viaje 3).

La indefinición en algunos de los asientos no permite confirmar, en ocasiones, la copropiedad de las mercancías. Es el caso del transporte, en la nave de Joan Sabastida, yerno de Torralba, de 107 sacas de lana, tramitado en 1440. De los datos consignados parece deducirse la plena propiedad del mercader, quien asume el pago del pariatge (viaje 4). Una plena propiedad que se corrobora en la tramitación de los tres embarques efectuados en 1446 y que muestran un Joan de Torralba más interesado en inversiones individuales con la cobertura operativa la sociedad. Los acuerdos registrados ese año estipulan una corresponsabilidad en los gastos entre la compañía, representada por Bernat d'Algars, y Joan de Torralba, y el reparto al 50% de las ganancias: 115 sacas de ribera blanca, transportadas en agosto de 1446 en la nave de Antoni Pla (viaje 6), otras 40 embarcadas en ese mismo agosto, en el balle-ner de Melchor Mates (viaje 7), y las 200 sacas expedidas a principios de diciembre del mismo año y embarcadas en la nave de Pere Xuriguer (viaje 8). Es probable que estas actividades conjuntas se incrementen a lo largo de los últimos años de actividad de la firma y no se limiten a la plaza ragusea. En 1446 un apunte en los registros contables reconoce una deuda de Torralba hacia Bernat d'Algars, como gestor de la sociedad, de 2.928 libras por la mitad de 330 sacas de lana de ribera y de 405 sacas de lana de la sierra adquiridas de manera conjunta, entre él y la compañía. No se esclarece, si bien entendemos que el destino de esas sacas son los mercados italianos<sup>21</sup>.

Tras la conclusión de la compañía pocos meses más tarde, en marzo de 1447, Torralba no se desvincula del negocio adriático. En 1457, un año antes de su fallecimiento, invierte 450 libras en 68 sacas de lana que son remitidas a Ragusa en el leño de Joan Pla (viaje 9). Una inversión privada por la cual registra los gastos inherentes al pago de los “drets del general”. En las anteriores remesas, mientras estaba vigente de la compañía, la responsabilidad de sufragar estos gastos recaía en

21 ANCI-960-T-694, f. 274r.

los gestores, quienes lo deducían de los beneficios. Ahora es Torralba quien debe verificar y controlar todas las fases del negocio, salvo aquellos que competen a las nuevas asociaciones en las que se involucra. A mediados de la década de 1450, Torralba, un hombre ya de avanzada edad, confía en la gestión de Bernat d'Algars para invertir en dos nuevas sociedades, una con Francesc Sescorts<sup>22</sup> (Batlle, 1973, vol. I, p. 344), activa al menos desde 1455 hasta 1457, comprometida en negocios concernientes al Adriático<sup>23</sup> y una segunda, concluida en 1454 con una duración de cuatro años, en la que participan como socios, además de Torralba y d'Algars, su yerno, Joan Sabastida y los mercaderes Francesc Junyent y Joan Riumanyo. Esta segunda, sobre la cual conservamos mayor información, se constituye en 1454, con una duración prevista de cuatro años. Sicilia, “Munt de Barques” —la antigua Cirenaica norteafricana—, el área de Levante y Venecia, son las zonas en las que actuará la sociedad (Noguera, 1967). Se acuerdan nuevas sedes —Barcelona y Sicilia— y nuevas orientaciones, acordes, sobre todo, y entre otros factores, a los intereses de las recientes incorporaciones, Sabastida, Junyent y Riumanyo (Viu, 2019, pp. 10-71). El mercado veneciano, sin embargo, se mantiene.

### 3.3. Las operaciones de compra y el aprovisionamiento de materia prima

La adquisición de la lana consignada en la galera de Nicolau Prunyó se realiza directamente en la sede barcelonesa. No es un caso excepcional. Los balances consignados en los libros de la compañía o libros secretos diferencian las operaciones realizadas en Aragón, desde Zaragoza, de las efectuadas por Torralba en Barcelona. Como ya hemos señalado, solo se conservan los registros correspondientes a los bienios 1430-31, 1432-33 y 1434-35, años en que la sociedad estaba constituida por dos únicos socios, Joan de Torralba y Juan de Manariello, encargados de la gestión de los negocios en Barcelona y Zaragoza respectivamente. Sin poder extrapolar unas dinámicas de funcionamiento que puedan aplicarse a años posteriores, sobre todo a partir de 1438 en que se integran en la compañía nuevos miembros que se responsabilizan de la gestión, y, entendemos, de custodiar los libros propiamente de la compañía, los datos evidencian en esos años el peso creciente de las compras realizadas en la plaza barcelonesa.

En 1430-1431, se adquieren en Aragón 14.762 arrobas, 9 libras de lana, mientras que en Barcelona alcanzan la suma de 3.569 arrobas, 20 libras; en 1432-33, Manariello realiza compras por una cuantía que dobla las operaciones realizadas en Bar-

22 Un activo mercader documentado a partir de 1450 en numerosas operaciones registradas en los libros de Torralba, algunas de ellas vinculadas a negocios relacionados con el comercio adriático y la familia Roda (ANC1-960-T-701, f. 50r., 52v., 68v.-69r., 70r., 80r. y 99r.-101v.).

23 Así se desprende de una compra conjunta realizada por d'Algars y Sescorts en mayo de 1455 (ANC1-960-T-701, f. 105v., 107v., 109r., 117v. y 124r.).



celona: 11.362 arrobas, 31 libras frente a las 5.567 arrobas compradas por Torralba. En 1434-35, sin embargo, los números se equilibran: 6.463 arrobas obtenidas en Aragón y 6.407 en Barcelona (Del Treppo, 1976, pp. 493-503; Viu, 2019, pp. 211 y 478-489). Unos datos limitados, puesto que se refieren únicamente al período de vigencia de la Torralba & Manariello, pero capaces de mostrar el peso creciente de las compras realizadas en la sede barcelonesa<sup>24</sup>.

Entre los proveedores de las exportaciones a Ragusa identificamos a algunos de los más activos mercaderes que operan en la plaza de Barcelona. Uno de ellos es Juan Sánchez de Calatayud, proveedor del viaje que hemos escogido como caso-tipo. Sánchez es un mercader judeoconverso perteneciente a una de las más importantes familias judías de Zaragoza, los Golluf (Blasco, 1988, p. 81; 1999; 2005, pp. 605-606). Él y su hermano Jaime se establecen el primero en Barcelona, el segundo en Zaragoza, adquiriendo ambos la ciudadanía en su nuevo lugar de residencia. Una larga y fructífera trayectoria y sus conexiones, ya señaladas con la familia Roda, avala la inclusión de Sánchez en el círculo más estrecho de Torralba. Convertido en torno a 1389-1390, Sánchez estaba, por sus vínculos familiares, familiarizado con el negocio de los paños (Blasco, 2005, p. 605) y de la lana, manejando importantes cifras en las exportaciones desde Escatrón (Sesma, 1982; Viu, 2019, p. 213). Ello lo situaba en una posición de privilegio para intermediar entre los productores y los posibles compradores como Torralba.

La red de proveedores de Torralba es, sin embargo, mucho más extensa, siendo los viajes a Ragusa sólo un pequeño esbozo. Jaume Ram y Jaume de Casafranca, éste último estrechamente vinculado a Torralba a través de múltiples negocios, abastecen, en 1436, la nave del barcelonés Bonanat Conill, una lana distribuida mayoritariamente entre negociantes de Ragusa, sólo un pequeño remanente arribó a la plaza veneciana (viaje 1). En 1439 las sacas consignadas en la galera de Joan Llull son procuradas por el florentino, establecido en Barcelona, Giovanni Ventura (Soldani, 2011, pp. 476-485) y Jaume Solà, un barcelonés especializado en la comercialización de lana aragonesa y cuyos lazos de parentesco con Miquel de Roda, como ya hemos señalado, facilitaron los contactos con Torralba. De hecho, los asientos donde se consignan las operaciones de compra especifican la intermediación de Roda en la transacción (viaje 2). El envío efectuado en 1440 en la nave de Joan Sabastida, yerno de Torralba, apunta la intermediación de la compañía en la compra de la lana. De las 106 sacas que componían el cargamento, 95 se obtuvieron por la mediación de Bartomeu Fortuny de Manariello, hermano y estrecho colaborador de Juan de Manariello (Viu, 2019, pp. 34 y 184) y 11 más a través de Bernat d'Algars (viaje 3).

---

24 Un ejemplo concreto lo encontramos en la compra efectuada por Torralba, en 1446, de 32 sacas de lana de ribera, 29 de lana blanca y 3 de negra, adquiridas al mercader Bernat Bogons. Le entrega de la lana debía realizarse en Tortosa, antes del 2 de septiembre, siendo Antoni Ferruz, hombre de negocios de Torralba en Tortosa en la década de 1440, el responsable de la recepción (ANCI-960-T-694, f. 268v. y 274r.).

Los embarques de la lana tienen lugar mayoritariamente en Tortosa emprendiendo el viaje directo a Ragusa. En ocasiones, no obstante, la nave realiza escalas en Barcelona. Es el caso de Bonanat Conill quien se detiene en Barcelona con el objeto de completar la carga. Torralba almacenaba en Barcelona dos envíos arribados el año anterior en las naves de Francesc Hospital y Cristòfol Despont que se suman a las 52 sacas embarcadas por Domingo Pandetrigo, factor de la compañía en Tortosa. Un total de 286 sacas por las que se obtuvieron 3.467 ducados, 16 sueldos, cantidad remitida a Barcelona a través de letras de cambio<sup>25</sup> (viaje 1).

Es el mismo *modus operandi* seguido en el viaje realizado en 1440 (viaje 4). De las 107 sacas transportadas en la nave de Joan Sabastida, 95 habían sido adquiridas a Bartomeu Fortuny de Manariello, hermano y estrecho colaborador de Juan de Manariello (Viu, 2019, pp. 36 y 184), quien las envió a Tortosa y, desde allí fueron trasladadas a Barcelona en el leño de Bernat d'Arenys.

Sería erróneo, sin embargo, atribuir el aprovisionamiento del mercado raguseo de lana producida en los territorios de Corona de Aragón en exclusividad a comerciantes procedentes de plazas de la Corona de Aragón. Spremić, a través de un exhaustivo análisis de la documentación conservada en los archivos de la ciudad de Ragusa refiere viajes realizados por operadores de Ragusa fundamentalmente a Barcelona, unos desplazamientos por otro lado excepcionales a tenor de los datos manejados hasta el presente, con el objeto de proceder a la adquisición directa de la materia prima. Spremić publica diversos ejemplos: Bartol Gucetic arriba a la plaza barcelonesa en 1444, ciudad donde permanece un cierto tiempo con el propósito de negociar la compra de ciertas cantidades de lana; dos años más tarde, en 1446, otros tres mercaderes, Nicola Gucetic, quizás familia del anterior, Ivan Bunic y Benko Kotruljevic, residen un tiempo en esta ciudad con un idéntico objetivo; en 1450 es Iván Djurdjevic el que adquiere lana, unos trayectos asegurados en naves catalanas. La constitución de una compañía que tenía como integrantes a Francesco di Nerone, florentino pero residente en Barcelona, y Benko Kotruljevic evidencia, aunque sea, hasta el momento, un único ejemplo, las conexiones Florencia-Ragusa-Barcelona y el interés de los operadores raguseos en estar presentes en los mercados de comercialización de la lana<sup>26</sup>.

#### 3.4. La cobertura del riesgo: los seguros a prima

Los altos índices de peligrosidad de los viajes marítimos condicionaron que Joan de Torralba procurase minimizar las posibles pérdidas a través de la concertación de

25 “*Los qualls lo dit en Francesch Aluart me tramès per canvis*” (ANCI-960-T-706, f. 68r.)

26 Considerados italianos, los mercaderes raguseos, a pesar de las quejas reiteradamente expresadas, debían sufragar por sus compras las tasas impuestas a los operadores procedentes de la península italiana, el “*dret del italians*” (Spremic, 1986, pp. 90-92).

seguros, una práctica generalizada en la Barcelona de las primeras décadas del XV. La historiografía se muestra unánime en señalar, como elemento caracterizador del mercado de seguros barcelonés, el papel de segundo orden ejercido por los aseguradores catalanes en unas inversiones controladas mayoritariamente por genoveses y florentinos, unas conclusiones extraídas del análisis de los protocolos notariales. El modelo lo procura el notario Bartomeu Masons *major*, quien abre un registro consagrado únicamente a los seguros marítimos. En el bienio 1428-29, período que abarca el libro de Masons, el interés de los mercaderes extranjeros por este tipo de inversión sigue siendo preponderante (Del Treppo, 1976, p. 383; Carrère, 1977, vol. II, pp. 283-287; Ferrer, García, 1983, vol. I, pp. 140-142). Carrère señala una desafección de las grandes sociedades y hombres de negocios en esta nueva fórmula y cita a los Llobera, a los Junyent, Bertran, Manresa, Sirvent, o Roda en esta nueva fórmula de inversión, aunque sí aparecen como asegurados. No obstante, calcula que los seguros solamente se aplican a  $\frac{1}{4}$  parte de los cargamentos. Una desafección que se ratifica a través de los datos referidos a la década de 1450, que documentan a inversores de poca categoría en la búsqueda de un pequeño beneficio sin comprometer grandes cantidades (Carrère, 1977, vol. II, pp. 287-289).

En la década de 1420, son los italianos, sobre todo los toscanos, que residen o se encuentran en Barcelona, los que asumen cubrir las posibles pérdidas a cambio del cobro de unas primas. La situación, sin embargo, varía en los años cuarenta. A través de los libros del notario Antoni Vilanova, en especial el fechado entre 1436 y 1446, Del Treppo concluye la contracción de las inversiones italianas en el sector de los seguros, un aspecto de la fuga del capital florentino de Barcelona acentuado durante la década de 1450, paralelo a un aumento del interés de los mercaderes catalanes, entre los que destaca Joan de Torralba (Del Treppo, 1976, pp. 382-388).

Torralba recurre a corredores de seguros para negociar las pólizas. Joan de Pedralbes intermedia en los contratos realizados para cubrir los riesgos de las lanas enviadas en la nave de Prunyó, un total de 150 libras a sufragar a los aseguradores, una transferencia de fondos que se realiza a través de la taula de Jaume de Casasagia, uno de los cambistas con los que Torralba trabaja habitualmente. De los viajes documentados con destino a Ragusa, el de Prunyó, datado en 1442, es el primero en el que constatamos la contratación de coberturas de riesgo. Un análisis en profundidad del resto de plazas en las que interviene bien la compañía, bien nuestro mercader a título individual, permitirá corroborar o rebatir unas conclusiones provisionales que nos hacen sugerir un interés en el mercado de seguros tardío, relacionado, con el incremento de riesgos en el Mediterráneo occidental, consecuencia de una compleja coyuntura política marcada por conquista del reino de Nápoles, o la guerra abierta primero contra Florencia, más tarde contra Venecia.

El viaje organizado a finales de 1446, el transporte de 200 sacas en la nave de Pere Xuriguer, es el que ofrece una mayor información y nos permite documentar con

precisión la conformación del grupo asegurador y las primas abonadas (viaje 8). Programado el desembarco en Ragusa o Venecia —si bien se consigna el recibí, al menos de una parte de la carga, de Juan Esparter en Ragusa—, la pérdida de un porcentaje de la carga valorado en 203 ducados, conllevó el pago de un parte de los seguros concertados. Catorce aseguradores perciben primas entre 3 y 18 libras a cambio de cubrir una cuantía global de 800 libras, lo cual implica un alto fraccionamiento del riesgo<sup>27</sup>. Las anotaciones correspondientes al pago de los seguros prueban una mayoría de inversores pertenecientes al sector mercantil catalán. Lluís Caselles, Rafael Oller, Bartomeu Agustí Massanet, Miquel Sesilles, Pere Fort, Galcerán Formós, Gabriel Anglès, Pere Mascaró, Miquel Canyelles, o Francesc Junyent, futuro socio de Torralba, asumen riesgos por un valor de 25 o 50 libras en su mayoría, a cambio de una prima de 3 o 6 libras respectivamente. La excepción, Bernat Sagristà quien, a cambio de 12 libras, contrae el compromiso de cubrir las posibles pérdidas por un valor de 100. Y junto a los catalanes, los italianos. Niccolò Mannelli, florentino, y los lombardos Taddeo Vismara y Francesco Pozzobonelli, y Giacomo Squarciafico, reciben entre 12 y 18 libras por seguros de 100 y 150 libras. Menos inversores, pero asumen mayores riesgos.

El registro, ya en 1447, de las deudas individuales de cada uno de los aseguradores, confirma la pérdida de una parte de la carga. Algunas sacas fueron arrojadas al agua sin que se especifiquen las causas, una pérdida cifrada en 203 ducados, al 50% entre Torralba y d'Algars. Los inversores desembolsan diferentes cantidades en relación a las cantidades aseguradas. Aquellos que asumieron 25 libras se ven obligados a liquidar 2 libras, 6 sueldos, 5 dineros; el resto en proporción a las obligaciones contraídas (50 libras, 4 libras, 13 sueldos, 3 dineros; 100 libras, 9 libras, 6 sueldos, 5 dineros; 150 libras, 13 libras, 19 sueldos, 9 dineros). Cantidades que, abonadas entre finales de 1447 y los primeros meses de 1448, dejan aún un margen de beneficio a los inversores. Las informaciones contenidas en algunos de los asientos parecen referir la negociación de reaseguros. Mediante esta técnica, los aseguradores primigenios vendían la póliza a inversores interesados en participar en el mercado asegurativo (García, Ferrer, 1983). El 29 de diciembre de 1447 la Taula de Canvi asume el pago a d'Algars de 5 libras, 2 sueldos, 7 dineros que debía realizar Lleonard Bertran por el seguro de la nave de Xuriguer. Sin embargo, Bertran no aparece en el listado de aseguradores. Igual sucede con Lluís d'Olives, quien, el 16 de abril de 1448, abona 4 libras, 13 sueldos, 3 dineros por el mismo concepto<sup>28</sup>.

El interés de Torralba por el mercado asegurativo no se reduce a cubrir los riesgos de sus embarques, sino que es capaz de calibrar la rentabilidad de invertir como asegurador. En el caso específico de los viajes de Ragusa, los primeros seguros do-

27 Inicialmente el seguro ascendía a 825 libras, si bien se retornó el correspondiente a Leonardo Gualandi quedando, por tanto, en 800 libras (ANCI-960-T-701, f. 1r.-1v.).

28 ANCI-T-960-701, f. 25v. y 30v.

cumentados datan de 1445. En el mes de agosto asegura las lanas transportadas en el leño de Francesc Dale, propiedad de Ricardo Avanzatti, por una cobertura de 100 libras y una prima de 14; en otras 100 libras asegura, en septiembre de ese mismo año, las lanas enviadas en la nave de Taular con una prima del 10%<sup>29</sup>. En agosto del año siguiente, asume el seguro de 100 libras sobre lanas enviadas desde Tortosa a Ragusa o Venecia cambio de una prima de 14 libras<sup>30</sup> y en septiembre otras 100 libras sobre las lanas embarcadas en la nave de Venrell con destino a Ragusa o Venecia. En esta ocasión la prima asciende a 10 libras<sup>31</sup>. Un interés, el de las inversiones en el mercado asegurativo, que mantiene, con desigual fortuna, tras la disolución de la compañía en marzo de 1447 (Viu, 2019, p. 66)<sup>32</sup>.

### 3.5. Juan Esparter y la *corresponsalia* de Ragusa

Joan de Torralba y sus socios supieron llevar a cabo una inteligente política de representación y seleccionar competentes y hábiles colaboradores, capaces de generar estrechos vínculos con el sector mercantil autóctono. En Ragusa, a partir de 1439, el representante de la compañía es el zaragozano Juan Esparter. Las investigaciones de María Viu han posibilitado la reconstrucción de la trayectoria de este mercader previa su arribada a Pisa, como gestor delegado de la sociedad, en 1425. Formado en el entorno de una potente firma aragonesa, la Casaldáguila, Esparter trabaja en 1416 bajo el tutelaje de uno de sus colaboradores Juan Feixas, socio además de la primera compañía Torralba. La confianza depositada por Feixas en su pupilo justificaría su traslado a Pisa como agente de la sociedad, ciudad donde permanecería más de diez años, hasta 1437 (Viu, 2019, p. 82). Durante su estancia en la plaza pisana, Esparter gestiona las inversiones de la Torralba, Manariello & Feixas, al tiempo que interviene como comisionado de diversos mercaderes catalanes y participa en negocios con el florentino, vinculado también a la sociedad, Roberto Aldobrandi (Marí, Álvaro, 2020, p. 464-468).

Su traslado a Ragusa significará su fulgurante ascenso económico y social. Presente en esta plaza desde 1439, año en que los “consellers” de Barcelona escriben al consejo de Ragusa una carta de recomendación de Esparter, identificándolo como representante de Miquel de Roda, permanecería en esta ciudad hasta su muerte en 1469 (Capmany, 1962, vol. II-1, pp. 325, 269-270 y 477; Carrère, 1977, p. 89; Fejić, 1994, p. 431). A partir de los datos conservados en la documentación de los archivos de Ragusa, Spremić concluye el papel preponderante de este mercader en el aprovisionamiento de los telares raguseos durante esas tres décadas. Esparter vendería la

29 ANCI-960-T-691, f. 261v.

30 ANCI-960-T-691, f. 283r.

31 ANCI-960-T-691, f. 285v.

32 Algunos ejemplos en ANCI-960-T-701, f. 43r., 47r., 74r., 86v. y 89 v.

lana procedente de los territorios de la Corona de Aragón en su propio nombre y como representante de otros comerciantes (Spremić, 1984, p. 554), entre ellos Joan de Torralba. Los libros de contabilidad demuestran su intervención no solo en la gestión de los negocios de la compañía sino también en las inversiones privativas del mercader.

En definitiva, el establecimiento definitivo de Juan Esparter en Ragusa será el factor clave para el desarrollo de los negocios de Torralba en esta plaza. ¿Y antes de Esparter? Las evidencias documentales sugieren la inexistencia de una corresponsalía en Ragusa, haciendo necesaria la intermediación de los delegados en Venecia. La primera referencia que nos remite a la venta de lanas en la plaza ragusea nos la proporciona el “Llibre major de la llana”, redactado por el factor de la compañía en Venecia, Francesc Aluart, y que registra las ventas de lana en 1433-1434, unas ventas que fueron gestionadas por el propio Francesc Aluart (López, Basso, Marí, Travé, 2019). Tras dejar la corresponsalía veneciana, Aluart, ahora como escribano en la nave del barcelonés Bonanat Conill, vuelve a consignarse como responsable, en 1436, de 286 sacas desembarcadas en Ragusa. Junto a Aluart, Roberto Aldobrandi, también corresponsal y asociado de Torralba en determinadas operaciones.

Con anterioridad, durante el bienio 1430-1431, y seguramente hasta finales de 1433, la responsabilidad había recaído en Francesc Castelló (Del Treppo, 1976, p. 494). Los trabajos de Kovačević-Kojić han permitido identificar a Joan Brull y Joan Ripoll<sup>33</sup>, dos mercaderes catalanes, como procuradores de Castelló en Ragusa (Kovačević-Kojić, 2005, p. 762). Esta autora ha publicado algunos de los libros de cuentas de una compañía integrada por los hermanos Caboga, Nicola y Luca, pertenecientes a una de las principales familias de la ciudad (Kovačević-Kojić, 1999). Ejemplo de contabilidad por partida doble, estos registros, con operaciones realizadas por su compañía en el período 1427-1432, detallan las operaciones de compra de oro, cera, pieles y otras mercancías en Serbia y Bosnia, y la posterior venta de estas materias primas en las ciudades italianas, sobre todo en Venecia. (Kovačević-Kojić, 1990, p. 71; 1999; 2005, pp. 761-763; Fejić, 1994, p. 429). Por otro lado, los datos contenidos atestiguan la presencia en Ragusa de mercaderes catalanes, que negocian con su compañía, en nombre propio o como corresponsales de algunas de las más importantes familias de mercaderes de Barcelona, de Tortosa, familias que cuentan, generalmente, con delegación en Venecia. La autora identifica hombres de negocios que residían en Ragusa o en Venecia. Entre ellos, operadores como Francesc Ponç, Miquel Orlando, Bernat Gasull, o los procuradores de Castelló, Joan Brull y Joan Ripoll, quienes disponían de cuentas personales. Brull, quien reside en Ragusa entre 1426 y 1436, representa a la compañía familiar, a su padre, Hug, y su hermano Antonio. Tras su regreso a Tortosa le sucede Antonio, quien permanecerá

---

33 Fejić identifica a Joan Ripoll como originario de Sant Mateu (Fejić, 1988, p. 138).

en la ciudad, junto a su esposa, al menos hasta 1449 (Fejić, 1988, p. 134; 1990, p. 93, 98).

Resulta interesante el análisis realizado por Kovačević-Kojić en base a estos libros de contabilidad y que le lleva a concluir el desinterés de los Caboga por el negocio de la lana y la producción textil, teniendo como negocio prioritario la comercialización de metales preciosos originarios de Serbia y Bosnia. Unas conclusiones que difieren de las informaciones contenidas en el libro de la lana de Francesc Aluart donde se registra la adquisición por los Caboga de 36 de las 60 “fardes” desembarcadas en Ragusa y que arribaron en la nave de Antoni Favar, ampliando con ello el abanico de inversiones relatado por Kovačević-Kojić en base a la documentación ragusea.

### 3.6. *Los métodos de pago y la transferencia de capitales*

Los mecanismos de compra de la lana implicaban la utilización del crédito, el recurso a la letra de cambio, desarrollando con ello una extensa red comercial que implicaba las plazas de Tortosa, Barcelona, Venecia y Ragusa. El giro de letras de cambio aparece en los libros como una de las actividades preferentes de la compañía en Italia. Las compras realizadas por mercaderes raguseos eran abonadas en Venecia a factores de los operadores catalanes residentes en esa ciudad (Kovačević-Kojić, 2005, p. 764). Según los datos procuradores por la documentación ragusea, las compras de lana eran sufragadas en plata, unos beneficios que, en parte, eran invertidos en el comercio del crédito y de metales preciosos (Kovačević-Kojić, 2005, p. 764; 1990, pp. 61-113). La balanza de pagos resulta sin duda positiva, de manera que el crédito así disponible puede utilizarse en otras áreas, especialmente en el Mediterráneo oriental (Carrère, 1977, vol. II, p. 87). Fejić reproduce, no obstante, las quejas, no sabemos si temporales, expresadas por los propios mercaderes de Ragusa argumentando que los catalanes se negaban a aceptar la letra de cambio y exigían ser pagados en especies objetando posibles pérdidas derivadas de las dificultades en las comunicaciones Ragusa-Venecia ante la presencia de naves genovesas en esas aguas (Fejić, 1993, p. 114).

Los datos contenidos en los libros de cuentas de Torralba muestran la utilización preferente de las letras de cambio en la transferencia de los beneficios obtenidos por la comercialización de los cargamentos. A modo de ejemplo, Torralba estipula que su parte en las ganancias obtenidas de la venta de las 115 sacas de lana enviadas en 1446 en la nave de Antoni Pla, el 50%, le sea remitida a través de letras de cambio (viaje 6).

Disuelta la compañía, en marzo de 1447, los registros contables evidencian la continuidad de las transferencias de capital Ragusa-Barcelona, Barcelona-Ragusa, con la interlocución de Esparter y a través de la plaza veneciana<sup>34</sup>. Letras de cambio,

34 ANCI-960-T-701, f. 57v., 61v. y 63v.

“lletres closes”, datadas en los primeros años de la década de 1450<sup>35</sup> testimonian los estrechos contactos mantenidos con Esparter y concretados en un último viaje, realizado pocos meses antes de su muerte, en junio de 1458.

#### 4. CONCLUSIÓN

Comercio de lana y crédito resumirían las inversiones de los operadores de la Corona de Aragón en Ragusa, negocios todos ellos estrechamente imbricados. Mercado apetecible para los mercaderes de Barcelona y Zaragoza, ciudades donde se ubican los centros neurálgicos de la compañía Torralba, los datos referenciados en los libros de contabilidad evidencian la importancia creciente del mercado raguseo dentro de las inversiones de la sociedad. Si bien Ragusa aparece en la década de 1430 como un mercado subsidiario, dependiente de Venecia, a partir de los años cuarenta adquirirá un papel cada vez más notable, no únicamente en los negocios de la compañía, sino también en las inversiones privadas de Joan de Torralba. Una plaza donde los operadores de la Corona de Aragón se vieron precedidos por los italianos, sobre todo toscanos, atraídos por las posibilidades de aprovisionamiento en productos procedentes del traspais balcánico como las pieles, la madera, la cera, la miel, las materias tintóreas y, especialmente, los metales. Será, sin embargo, el desarrollo de la industria textil ragusea, a partir de 1420, y el consiguiente incremento en la demanda de materia prima, el factor que condicionará el interés de la Torralba en esta plaza. Así lo evidencian las operaciones registradas en los libros de contabilidad y que documentan el envío de cargamentos que serán comercializados en el mercado raguseo.

De los datos consignados se desprenden una serie de características que se muestran como tendenciales. Es necesario, sin embargo, realizar algunas matizaciones. En primer lugar, la compañía Torralba no promueve el circuito raguseo, donde se ve precedida por importantes familias de mercaderes catalanes. Las estrechas relaciones de Torralba con Miquel de Roda, cuyas exportaciones de lana se situaban entre las más considerables, jugaron, pensamos, un papel decisivo en la apertura de un nuevo mercado de ventas promovido por nuestro mercader<sup>36</sup>. El traslado de Juan Esparter, factor de la compañía en Pisa y estrecho colaborador de Roda, a Ragusa en 1439 constituye, sin duda, un punto de inflexión, incrementándose a partir de este momento el interés y la expansión de los negocios de la compañía en este mercado.

Los asientos contables han posibilitado la reconstrucción de los cargamentos comercializados entre 1436 y 1457 y un análisis de los sistemas de gestión utilizados por la compañía. Nueve viajes cuyo destino directo era el puerto de Ragusa, sin entrar

35 ANCI-960-T -701, f. 57v., 61v., 63v., 70r., 98v., 114v. y 117v.

36 Fejić documenta un Melchor de Roda, de Barcelona, presente en Ragusa en los años 1418-1421, quizás emparentado con Miquel de Roda (Fejić, 1988, p. 123).



a evaluar los seguros envíos remitidos desde Venecia. Los datos consignados permiten evaluar las operaciones llevadas a cabo en nombre de la compañía y las privativas de Torralba, siempre en función de las disposiciones contenidas en las actas de constitución de la sociedad, así como la identificación de la red de proveedores de materia prima a la que recurría Torralba, destacando algunos de los más activos mercaderes que operaban en la plaza barcelonesa. Unos viajes que, dados los altos índices de peligrosidad, condicionaron el recurso a la concertación de seguros, un gasto elevado, que suponía en torno al 10% del valor de las mercancías, y que era asumido por un grupo nutrido de aseguradores. Un mercado, el del seguro, que atrae el interés de Torralba también como inversor, asumiendo los riesgos de viajes organizados por otros mercaderes. Y los pagos. El giro de letras de cambio aparece en los libros como el sistema de transferencia de fondos; unas transferencias realizadas por mediación de la plaza veneciana y que constatan una balanza de pagos positiva para la compañía.

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABULAFIA, D. (2000). L'economia mercantile nel Mediterraneo Occidentale: commercio locale e commercio internazionale nell'età di Alfonso il Magnanimo. En G. D'Agostino y G. Buffardi (Eds.), *La Corona d'Aragona ai tempi di Alfonso II el Magnanimo: i modelli politico-istituzionali, la circolazione degli uomini, delle idee, delle merci, gli influssi sulla società e sul costume* (vol. II, pp. 1023-1046). Nápoles: Paparo.
- ABULAFIA, D. y LÓPEZ, M.D. (Eds.) (2020). *Mercados y espacios económicos en el siglo XV. El mundo del mercader Torralba*. Barcelona: Edicions Universitat de Barcelona.
- BATLLE, C. (1973). *La crisis social y económica de Barcelona a mediados del siglo XV*. Barcelona: CSIC - Institución Milá y Fontanals.
- BELONGUER, E. (2013). Una aproximació a la crisi de la baixa edat mitjana a Catalunya. *Butlletí de la Societat Catalana d'Estudis Històrics*, (24), 267-296. <https://raco.cat/index.php/ButlletiSCEH/article/view/83378/385861>
- BENAVIDES, J. (2017). *Para una historia de las sociedades mercantiles catalanas. Estudio completo del Dietari Honzè de la Compañía Torralba (10 de mayo del 1434 - agosto del 1437)* [Tesis doctoral inédita]. Universidad de Barcelona. <http://hdl.handle.net/2445/120512>
- BENAVIDES, J. y CASADO, I. (2019). *La memoria del mercader. El "Manual Honzè" de la compañía Torralba (1434-1437)*. Barcelona: Edicions Universitat de Barcelona. <http://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/179001>
- BETTARINI, F. (2012). *La comunità pratese di Ragusa (1414 - 1434): crisi, economia e migrazioni collettive nel Tardo Medioevo*. Florencia: Leo S. Olschki Editore.
- BETTARINI, F. (2016). I contratti di assunzione nella manifattura tessile Ragusea, *Dubrovnik Annals*, vol. 20, 53-92. <https://doi.org/10.21857/y54jof6rpm>

- BLASCO, A. (1988). *La judería de Zaragoza en el siglo XIV*. Zaragoza: Institución Fernando el Católico.
- BLASCO, A. (1999). Corredores de comercio judíos en Zaragoza (1300-1425). *Anuario de Estudios Medievales*, vol. 29, 141-174. <https://doi.org/10.3989/aem.1999.v29.i1.517>
- BLASCO, A. (2005). Judíos zaragozanos comerciantes de tejidos en el siglo XIV, anotaciones biográficas. *Acta Historica et Archaeologica Mediaevalia*, (26), 587-612. <https://raco.cat/index.php/ActaHistorica/article/view/188957/261993>
- CAPMANY, A. de (1962). *Memorias históricas sobre la marina, comercio y artes de la antigua ciudad de Barcelona*. Barcelona: Cámara Oficial de Comercio y Navegación de Barcelona.
- CARRÈRE, C. (1977). *Barcelona 1380-1462: un centre economic en época de crisi*. Barcelona: Curial.
- CASADO, H. (2011). La formación del espacio económico Atlántico (siglos XV y XVI). Las transferencias de mercancías y símbolos en la “Primera Edad Global”. En J.R. Díaz de Durana y J.A. Munita (Eds.), *La apertura de Europa al mundo atlántico. Espacios de poder, economía marítima y circulación cultural* (pp. 117-142). Bilbao, Universidad de País Vasco.
- CASADO, H. (2015). Los negocios de la compañía Pesquera-Silos en Florencia en los inicios del siglo XVI. En E. García y J.A. Bonachía (Eds.), *Hacienda, Mercado y Poder al norte de la Corona de Castilla en el tránsito del medioevo a la modernidad* (pp. 69-97). Valladolid: Castilla Ediciones.
- CUADRADA, C. (2001). *La Mediterrània, cruïlla de mercaders (segles XIII-XV)*. Barcelona: Rafael Dalmau.
- D’ATRI, S. (2011). Aspetti della produzione di panni di lana a Ragusa (Dubrovnik) in età moderna. En A. Mattone y P. Simbula (Coords.), *La pastorizia mediterránea. Storia e diritto. Secoli XI-XX* (pp. 890-898). Roma: Carocci.
- DE LA TORRE, S. (2016). *La elite mercantil y financiera de Zaragoza en el primer tercio del siglo XV (1380-1430)* [Tesis doctoral inédita]. Universidad de Zaragoza. <http://zaguan.unizar.es/record/48292?ln=es#>
- DEL TREPPO, M. (1976). *Els mercaders catalans i l’expansió de la corona catalano-aragonesa al segle XV*. Barcelona: Curial.
- DEMO, E. (2001). *L’anima della città. L’industria tessile a Verona e Vicenza (1400-1550)*. Milán: Unicopli.
- DEMO, E. (2006). Wool and Silk. The Textile Urban Industry of the Venetian Mainland (XV-XVII centuries”. En P. Lanaro (Ed.), *At the Center of the Old World: Trade and Manufacturing in Venice and the Venetian mainland (1400-1800)* (pp. 217-243). Toronto: Centre for Reformation and Renaissance Studies.
- DEMO, E. (2012). *Mercanti di Terraferma. Uomini, merci e capitali nell’Europa del Cinquecento*. Milán: Franco Angeli.

- DEMO, E. (2013). Industry and production in the Venetian Terraferma (15th-18th centuries). En E. Dursteler, (Ed.), *A Companion to Venetian History, 1400-1797* (pp. 291-318). Leiden-Boston: Brill.
- DINIĆ-KNEŽEVIĆ, D. (1982). *Tkanine u privredi srednjovekovnog Dubrovnika [Les Tissus dans l'économie de Dubrovnik médiéval]*. Belgrado: Srpska Akademija Nauka i Umetnosti.
- EPSTEIN, S.R. (2000). *Freedom and Growth. The rise of states and markets in Europe, 1300-1750*. Londres - Nueva York: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203183281>
- FEJIĆ, N. (1988). *Španci u Dubrovniku u srednjem veku [Les Espagnols à Dubrovnik (Raguse) au Moyen Age]*. Belgrado: Istorijski Institut / Prosveta.
- FEJIĆ, N. (1990). Ragusei e spagnoli nel Medio Evo. Luci ed ombre di un rapporto commerciale. En A. Di Vittorio (Ed.), *Ragusa e il Mediterraneo. Ruolo e funzioni di una Repubblica marinara tra Medioevo ed Età Moderna* (pp. 79-100). Bari: Cacucci Editore.
- FEJIĆ, N. (1993). De la Catalogne à la Péninsule des Balkans. Circulation des nouvelles au rythme des affaires (XIV-XV siècles). En M. Balard (Coord.), *Actes des congrès de la Société des historiens médiévistes de l'enseignement supérieur public, 24<sup>e</sup> congrès, Avignon, 1993. La circulation des nouvelles au Moyen-Age* (pp. 111-116). Roma: École Française de Rome. [https://www.persee.fr/doc/shmes\\_1261-9078\\_1994\\_act\\_24\\_1\\_1635](https://www.persee.fr/doc/shmes_1261-9078_1994_act_24_1_1635) <https://doi.org/10.3406/shmes.1993.1635>
- FEJIĆ, N. (1994). Les catalans à Dubrovnik et dans le bassin adriatique à la fin du Moyen Âge. *Anuario de Estudios Medievales*, vol. 24, 429-452. <http://dx.doi.org/10.3989/aem.1994.v24.982>
- FELIU, G. (2004). La crisis catalana de la Baja Edad Media: estado de la cuestión, *Hispania*, vol. 64 (217), 435-466. <https://doi.org/10.3989/hispania.2004.v64.i217.184>
- FURIÓ, A. (2010). La crisis de la Baja Edad Media: una revisión. En A. Furió (Coord.), *Las crisis a lo largo de la historia* (pp. 13-45). Valladolid: Publicaciones de la Universidad de Valladolid.
- FURIÓ, A. (2015). La crisis de la Baja Edad Media en los orígenes de una construcción historiográfica. En E. Varela (Coord.), *La historiografía medieval davant la crisi* (pp. 169-206). Gerona: Documenta Universitaria.
- GARCÍA, A. y FERRER, M.T. (1983). *Assegurances i canvis marítims medievals a Barcelona*. Barcelona: Institut d'Estudis Catalans.
- IGUAL, D. (2007). ¿Crisis? ¿Qué crisis? El comercio internacional en los reinos hispánicos de la Baja Edad Media, *Edad Media: revista de historia*, (8), 203-223. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2509126>
- KOVAČEVIĆ-KOJIĆ, D. (1990). Il comercio raguseo di terraferma nel Medio Evo. En A. di Vittorio y S. Anselmi (Eds.), *Ragusa e il Mediterraneo. Ruolo e funzioni di una Repubblica marinara tra Medioevo ed Età Moderna* (pp. 61-113). Bari: Cacucci Editore.

- KOVAČEVIĆ-KOJIĆ, D. (1999). *Trgovačke knjige braće Kabužić (Caboga). 1426-1433 [Account books of the Caboga (Kabuzic) brothers. (1426-1433)]*. Belgrado: Srpska akademija nauka i umetnosti.
- Kovačević-Kojić, D. (2005). Les catalans dans les affaires de la compagnie Caboga (1426-1433). *Acta Historica et Archaeologica Mediaevalia*, (26), 759-766. <https://raco.cat/index.php/ActaHistorica/article/view/188967/262004>
- KREKIĆ, B. (1976). I mercanti e produttori toscani di panni di lana a Dubrovnik (Ragusa) nella prima metà del Quattrocento. En M. Spallanzani (Ed.), *Produzione, commercio e consumo dei panni di lana. Nei secoli XII-XVIII* (pp. 707-714). Florencia: Leo S. Olschki.
- LALIENA, C. (2012). Transformación social y revolución comercial en Aragón: treinta años de investigación. En C. Laliena y M. Lafuente (Coords.), *Una economía integrada. Comercio, instituciones y mercados en Aragón, 1300-1500* (pp. 13-68). Zaragoza: CEMA.
- LÓPEZ, M.D. (2013). La compañía Torralba y las redes de distribución de la lana en el norte de Italia (1433-1434). En M. Sánchez, A. Gómez, R. Salicrú y P. Verdés (Coords.), *A l'entorn de la Barcelona medieval. Estudis dedicats a la doctora Josefina Mutgé i Vives* (pp. 313-332). Barcelona: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- LÓPEZ, M.D. (2020). Joan de Torralba y la apertura de nuevos mercados: el negocio magrebí. En D. Abulafia y M.D. López (Eds.), *Mercados y espacios económicos en el siglo XV. El mundo del mercader Torralba* (pp. 227-256). Barcelona: Edicions Universitat de Barcelona.
- LÓPEZ, M.D.; BASSO, E.; MARÍ, G. y TRAVÉ, E. (2019). *De Aragón a Venecia. El «Llibre major de comerç de llana blanca amb Itàlia» de la companyia Torralba (1433-1434)*. Barcelona-Turín: Universitat de Barcelona-Università di Torino. <http://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/172050>  
<https://doi.org/10.1344/isbn.9788491686217>
- MAINONI, P. (1982). *Mercanti lombardi tra Barcellona e Valenza nel basso medioevo*. Bolonia: Cappelli editore.
- MARÍ, G. y ÁLVARO, K. (2020). Mercaderes y hombres de negocios en la documentación pisana: los fondos del notario Scarsi. En D. Abulafia y M.D. López (Eds.), *Mercados y espacios económicos en el siglo XV. El mundo del mercader Torralba* (pp. 445-470). Barcelona: Edicions Universitat de Barcelona.
- MOZZATO, A. (2008). Una preziosa materia prima. La lana spagnola a Venezia tra Tre e Quattrocento, *Archivio veneto*, vol. 170, 25-58.
- NOGUERA, R. (1967). *La Compañía Mercantil en Barcelona durante los siglos XV y XVI y las "commandas" del siglo XIV*. Valencia: Ed. F. Domenech.
- PINELLI, P. (2006). *Il carteggio Marcovaldi (1401-1437) nell'Archivio di Stato di Prato. Inventario*. Roma: Ministero per i beni culturali e ambientali, Dipartimento per i beni archivistici e librari, Direzione generale per gli archivi.

- PINELLI, P. (2013). *Tra argento, grano e panni. Piero Pantella, un operatore italiano nella Ragusa del primo Quattrocento*. Florencia: Firenze University Press.  
<https://doi.org/10.36253/978-88-6655-439-4>
- POPOVIĆ-RADENKOVIĆ, M. (1959). La penetrazione dei mercanti pratesi a Dubrovnik (Ragusa) nella prima metà del XV secolo. *Archivio Storico Italiano*, vol. 117 (4), 503-521.
- SAMARDŽIĆ, R. (1990). Ragusa come sistema di funzioni. En A. di Vittorio y S. Anselmi (Eds.), *Ragusa e il Mediterraneo. Ruolo e funzioni di una Repubblica marinara tra Medioevo ed Età Moderna* (pp. 3-11). Bari: Cacucci Editore
- SESMA, J.A. (1982). *Transformación social y revolución comercial en Aragón durante la Baja Edad Media*. Madrid: Fundación Juan March.
- SESMA, J.A. (1985). La participación aragonesa en la economía de la corona. Compañías de comercio con capital mixto, en la Baja Edad Media, *Anuario de Estudios Medievales*, vol. 15, 331-343.
- SOLDANI, M.E. (2011). *Uomini d'affari e mercanti toscani nella Barcellona del Quattrocento*. Barcelona: CSIC - Institución Milá y Fontanals.
- SPREMIĆ, M. (1984), Johannes Sparterius da Saragozza, console aragonesa a Ragusa. En M.C. Ansón (Ed.), *La ciudad de Zaragoza en la Corona de Aragón. X Congreso de historia de la Corona de Aragón* (pp. 549-558). Zaragoza: Institución Fernando el Católico.
- VIU, M. (2019). *Una gran empresa en el Mediterráneo medieval. La compañía mercantil de Joan de Torralba y Juan de Manariello (Barcelona-Zaragoza, 1430-1437)* [Tesis doctoral inédita]. Universidad de Zaragoza. <https://zaguan.unizar.es/record/79306?ln=es>
- VIU, M. (2020). *La contabilidad privada del mercader barcelonés Joan de Torralba: el Llibre de comtans (1430-1460) y el cuadernillo de deudas con Pere de Sitges (1432-1448)*. Barcelona, Edicions de la Universitat de Barcelona. <http://hdl.handle.net/2445/179002>