

**LA SOCIEDAD TRENOR Y CÍA. (1838-1926): UN MODELO DE
NEGOCIO INDUSTRIAL EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XIX**

AMPARO RUIZ LLOPIS

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS
DOCUMENTO DE TRABAJO
Nº 439/2009

De conformidad con la base quinta de la convocatoria del Programa de Estímulo a la Investigación, este trabajo ha sido sometido a evaluación externa anónima de especialistas cualificados a fin de contrastar su nivel técnico.

ISSN: 1988-8767

La serie **DOCUMENTOS DE TRABAJO** incluye avances y resultados de investigaciones dentro de los programas de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

Las opiniones son responsabilidad de los autores.

LA SOCIEDAD TRENOR Y CÍA. (1838-1926): UN MODELO DE NEGOCIO INDUSTRIAL EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XIX

Amparo Ruiz Llopis*

Resumen

Esta investigación pretende explorar la cuestión historiográfica del desarrollo comercial e industrial del siglo XIX en una economía esencialmente agraria, y las interacciones entre estos sectores. Nuestro objetivo es aportar evidencia empírica acerca de la industria existente en dicho período y el estudio que presentamos resulta especialmente útil, pues la sociedad Trenor y Cía. (1838-1926) es un ejemplo sobre la gestión de una industria moderna en la región valenciana. Trenor y Cía. contribuyó al progreso de la agricultura valenciana, así como al desarrollo de una industria auxiliar o derivada del sector agrícola, como en el trabajo tratamos de explicar. Igualmente destacamos la faceta de los Trenor como comerciantes banqueros, proveyendo de medios de financiación a otros comerciantes. El estudio valora la evolución y relevancia de cada uno de los diferentes segmentos de negocio en los resultados de la compañía.

Abstract

This investigation tries to explore the historiografica question of the commercial and industrial development of 19th century in an essentially agrarian economy, and the interactions between these sectors. Our objective is to contribute empirical evidence about the existing industry in this period and the study that we displayed is specially useful, because Trenor y Cía. (1838-1926) society constitutes a referring one in the Valencian industrial history of 19th century and is an example on the management of a modern industry in the region. Trenor y Cía. contributed to the progress of Valencian agriculture, as well as to the development of an associated industry or derived from the agricultural sector, as next we tried to explain. Also we emphasized the facet of the Trenor like banking traders, providing of financing to other retailers. The study values the evolution and relevance of each one of the different segments of business in the results of the company.

* Universitat de València -Edifici Departamental Oriental, Avda. dels Tarongers, s/n , 46071 Valencia - Telf. 96-2828292

1. INTRODUCCIÓN

Esta investigación pretende explorar la cuestión historiográfica del desarrollo comercial e industrial del siglo XIX en una economía esencialmente agraria, y las interacciones entre estos sectores. Para ello hemos estudiado el caso concreto de la sociedad Trenor y Cía. (1838-1926), analizando la evolución y relevancia de sus segmentos de negocio, con el ánimo de contribuir a resaltar la industria valenciana existente en dicho período, y sus interacciones con la agricultura, sus necesidades y evolución.

Los datos han sido extraídos del archivo del municipio valenciano de Vinalesa, que contiene abundante información contable referida a esta sociedad. Queremos destacar que es difícil una comprensión profunda y completa de los fenómenos económicos y sociales si no se incluye el enfoque histórico-contable. En España, son pocos los estudios histórico-contables documentados en fuentes originales de empresas privadas del siglo XIX, por lo que creemos que este trabajo puede aportar detalles a dicho período.

La agricultura fue la fuente principal de riqueza del siglo XIX. No obstante, se reconoce la existencia de un sector manufacturero de peso significativo dentro de la economía valenciana, relacionado con la importancia de la agricultura, y que habría fundamentado el capitalismo industrial del siglo XX. La interpretación del modelo de desarrollo valenciano en el período decimonónico está muy influenciada por dos aportaciones historiográficas. Por un lado Garrabou (1985, p. 122)¹ consolidó la idea de una agricultura “...dinámica, racional y por qué no, técnicamente avanzada”, para referirse a la agricultura valenciana de la segunda mitad del siglo XIX, si bien dicho crecimiento no había tomado las formas de una ‘agricultura moderna’ tal como se había desarrollado en la Europa templada, pero aún así, destacaba la utilización eficaz de los recursos, la adopción de determinadas innovaciones y el gran dinamismo (Garrabou, 1985, pp. 126-127). Por otro lado Nadal (1990, p. 297 y ss.) opina que la opción claramente agraria de la economía valenciana tuvo un complemento industrial importante, al menos en el contexto de la industrialización española. Mientras en 1856 (primer año del que existe información²) eran Cataluña y Andalucía las dos regiones más industrializadas, en 1900, además de aumentar la hegemonía catalana, el país valenciano pasó a ocupar el segundo lugar. No obstante, hay que reconocer que, al iniciarse el siglo XX, la economía valenciana seguía orientada fuertemente hacia las actividades agrarias, lo mismo que en el resto de la nación. Esa evolución industrial estuvo condicionada por el desarrollo agrícola, pero también contribuyó a su auge, para Nadal (1987, p. 51) “agricultura e industria no son incompatibles. En Valencia, el desarrollo agrícola ha tenido la virtud adicional de sentar las bases de una industria moderna, merecedora de la consideración de los historiadores.” En relación con los sectores industriales destacados, indicar que a comienzos del siglo XX la química valenciana ocupaba el primer lugar en el ámbito nacional (Nadal, 1990), y se centraba en la producción de fertilizantes agrícolas, especialmente superfosfatos, respondiendo a las necesidades de una agricultura intensiva.

¹ *Un fals dilema. Modernitat o endarreriment de l'agricultura valenciana, 1850-1900*, de Garrabou (1985), “ha constituido uno de los libros más influyentes de la historia contemporánea valenciana y un punto de referencia obligado para la historiografía agraria” (Mateu y Calatayud, 1996, p. 101).

² Los datos de las cuotas fiscales industriales, que relaciona con la población, para estudiar el desarrollo fabril del país valenciano respecto del conjunto de la industria española (prescindiendo del País Vasco y Navarra, porque no están incluidos).

Más recientemente, Palafox (2001) sostiene que durante la segunda mitad del siglo XIX hubo crecimiento significativo de la industria valenciana respecto del resto de España³, también mecanismos más intensos de interconexión entre agricultura e industria, pero, en modo alguno, puede considerarse como industrialización, no se produjeron los complejos cambios característicos del proceso de transformación de una sociedad agraria en una industrializada. En su opinión “...dejando de lado los negocios de servicios urbanos en donde dominó el favoritismo y el uso de información privilegiada, los recursos se orientaron hacia las actividades en donde las tasas de beneficios esperadas eran más elevadas. Y entre éstas, hasta bien entrado el siglo XX, no se encontraban las manufacturas” (2001, p. 410). Fue a partir de 1914 cuando se inició un cambio radical en la trayectoria del sector secundario, asociado a tres factores: el propio tamaño alcanzado por el mercado; la difusión de innovaciones tecnológicas que mejoraran la productividad de la industria y sus formas de organización y la fuerza de las externalidades provocadas por las economías de aglomeración, además de otros dos elementos complementarios: el cambio de coyuntura general española, y el aumento en la creación de empresas de mayor tamaño (Palafox, 2001, p. 404).

También las interpretaciones sobre el proceso de crecimiento económico español han ido modificándose a medida que se han desarrollado nuevas investigaciones. En una primera etapa hubo un cierto consenso sobre el fracaso del proceso de industrialización⁴, fue Nadal (1975)⁵ quien con más insistencia sostuvo la idea del *fracaso*, responsabilizando del mismo al atraso agrícola. Pero esta visión tan negativa fue corregida, sustituyéndose por la idea de *atraso*⁶. Y hoy en día se observa el proceso de industrialización como un fenómeno más gradual, haciendo referencia a una industria pre-capitalista, en que se acentuó el proceso de disolución del artesanado y se desarrollaron las bases del capitalismo en las formas de producción.

El estudio que presentamos ofrece un punto de vista especialmente útil para contrastar las interpretaciones expuestas, pues la sociedad Trenor y Cía., además de contribuir a la configuración de una agricultura dinámica y técnicamente avanzada, tal y como sostiene Garrabou (1985), constituye un referente en la historia industrial valenciana del siglo XIX y un ejemplo sobre la gestión de una industria moderna en la región. Trenor y Cía. contribuyó al progreso de la agricultura valenciana y al desarrollo de una industria auxiliar o derivada del sector agrícola, como a lo largo de la investigación tratamos de demostrar.

³ “...con un aumento de su porcentaje sobre el total de España hasta el 9,46% desde el 6,67 del año 1856 (Palafox, 2001, p. 404).

⁴ El término “fracaso” para referirse a la industrialización de la España decimonónica fue introducido por Tortella (1972), si bien Sánchez-Albornoz (1968) ya esbozaba una visión bastante negativa del proceso de industrialización español del siglo XIX, “aun reconociendo el papel pionero que desempeñó la industria textil, mediada la centuria decimonónica era visible que no estaba en condiciones de desencadenar la transferencia masiva de la mano de obra empleada en las actividades primarias hacia otras más especializadas y, por ende, mejor remuneradas. De haber ocurrido así, esto hubiera forzado a la agricultura a adaptarse a condiciones operativas de mayor rentabilidad”.

⁵ En *El fracaso de la revolución industrial en España: 1814-1913*, Nadal (1975) encuentra en la agricultura, y en la desamortización en particular, la justificación del fracaso de la revolución industrial.

⁶ La tesis de “atraso con lenta modernización” ha sido sintetizada por Prados (1988). En *De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Prados (1988, pp. 243-244) sostiene que “atraso, en lugar de estancamiento o fracaso es el término adecuado para describir la actuación de la economía española durante la transición de imperio a nación a lo largo del siglo XIX”.

Hemos distinguido los siguientes apartados en la investigación, exponemos en primer lugar las principales características de la sociedad Trenor y Cía., y en segundo lugar describimos sus actividades a lo largo del tiempo, que acompañamos en tercer lugar de un análisis sobre su evolución y relevancia. Por último presentamos las conclusiones, destacando la contribución de esta sociedad al desarrollo industrial y financiero de la economía valenciana del siglo XIX, junto con la bibliografía.

2. LA SOCIEDAD TRENOR Y CÍA.: UN EJEMPLO DE NEGOCIO FAMILIAR

Tomás Trenor Keating y sus descendientes, en calidad de fundador y herederos del negocio familiar respectivamente, fueron los propietarios de la sociedad Trenor y Cía. a lo largo de su historia.

Tomás Trenor nació en Dublín en 1798 (Janini, 1923, p. 53). Se menciona que vino a España a comienzos del siglo XIX como oficial del ejército británico, y terminada la guerra de la independencia, y con una fuerte vocación por los negocios mercantiles, tras permanecer primero en Cádiz⁷ y Alicante, se decidió definitivamente por Valencia y, cuando acumuló cierto capital, adquirió diversas propiedades, entre ellas la fábrica de Vinalesa a comienzos de los años cuarenta del siglo XIX.

Contrajo matrimonio con Brígida Bucelli Juan, natural de Cartagena y descendiente de italianos. El matrimonio Trenor-Bucelli tuvo seis hijos, Federico, Enrique, Tomás, Elena, Ricardo, y Bernardino⁸ (Trenor Puig, 1995, pp. 78-81). El domicilio familiar estaba en el número 9 de la calle del Trinquete de Caballeros en Valencia, que compró Tomás Trenor en 1847, pero con anterioridad, al menos desde 1837, vivía como arrendatario. En la casa estaban las oficinas de Trenor y Cía. (Trenor Puig, 1995, p. 76).

La muerte de Tomás Trenor aconteció el 6 de septiembre de 1858, a la edad de 60 años. En ese momento solamente dos de sus hijos eran mayores de edad, que en aquellas fechas se alcanzaba a los 25 años, y ninguno había contraído matrimonio. El primero en hacerlo fue Enrique, con la hija de Manuel Montesinos, quien, como señala Serna (1987), era el más prestigioso y acaudalado funcionario de prisiones de España, siendo ambas familias de igual posición social. Lo mismo sucedió en el matrimonio de su única hija, con José Inocencio de Llano White, miembro de *White, Llano y Morand*, una de las sociedades mercantiles valencianas más sobresalientes, dedicada al comercio exterior, en competencia con los Trenor. Los otros tres hermanos, Federico, Tomás y Ricardo, se unieron en matrimonio con las tres hermanas Palavicino e Ibarrola, hijas del marqués de Mirasol, descendiente de las familias Palavicino y Carroz, de sólida tradición aristocrática y vinculadas con algunas de las casas más prestigiosas de la nobleza valenciana (Serna y Pons, 1993, p. 17).

La casa de comercio y su trayectoria económica fueron el eje a partir del cual los Trenor construyeron su identidad y fortuna. El poder económico alcanzado les permitió ejercer cargos políticos e institucionales, y con el ennoblecimiento por vía matrimonial,

⁷ Hay que tener en cuenta que “Cádiz era a principios del siglo XIX la ciudad más cosmopolita y más liberal de España y lo era merced a la influencia de una potente clase media ilustrada que había surgido del monopolio del comercio de Indias” (Cruz, 2000, p. 273).

⁸ Si bien este último murió pocas horas después de su nacimiento.

accedieron a las altas capas de la sociedad valenciana, convirtiéndose en una de las familias con mayor nivel de enriquecimiento y reconocimiento social. Los Trenor ocuparon además diferentes puestos en empresas e instituciones⁹.

El seguimiento de la correspondiente cuenta representativa del capital social en los libros de contabilidad que se conservan en el archivo de Vinalesa permite confirmar, por una parte, la existencia de la sociedad Trenor y Cía. desde 1838, y por otra, que anteriormente el irlandés Tomás Trenor Keating había participado en otras compañías, con socios ingleses y alicantinos o inclusive de forma individual. En 1822¹⁰ había ejercido la dirección de la empresa de Enrique O'Shea, que era pariente suyo¹¹, y había tenido su propia empresa en Cádiz, de la que sólo hemos podido averiguar que realizaba negocios con la sociedad de O'Shea. Posteriormente formó parte de otras compañías, estuvo asociado desde 1825 hasta 1832 con Enrique O'Shea y Guy Champion, y con Eduardo Satchell desde 1836 hasta 1838. En 1832 se había establecido individualmente por un período de cuatro años. El objeto social de *Enrique O'Shea, Trenor y Compañía* era la importación y exportación, la sociedad se adjudicó en 1825 el arrendamiento de los derechos sobre la importación de bacalao que recaudaba por cuenta de la Hacienda Pública (Trenor Puig, 2004, p. 122). En la sociedad creada con Satchell, comerciante inglés residente en Alicante, además de ser comisionistas en la importación de bacalao y dedicarse al negocio del tabaco, comercializaban alcohol, pasa moscatel, bacalao, cacao, cebada, azafrán, etc. (Trenor Puig, 2004, p. 122). La actividad comercial de estos primeros años permitió a Tomás Trenor proveerse de capitales para, posteriormente, poder afrontar proyectos industriales necesitados de fuertes inversiones.

En 1838 Tomás Trenor fundó, en Valencia, la sociedad colectiva Trenor y Cía., que estuvo regida a lo largo de una historia empresarial de casi un siglo por tres generaciones de esta familia, siendo disuelta en 1926. En su evolución pueden distinguirse diferentes etapas, que obedecen principalmente a modificaciones de los socios, alteraciones de las participaciones en el capital y los resultados, etc.¹² Durante el período 1851-1870 era la segunda de las compañías comerciales valencianas por cifra de capital social, que era de 8.000.000 de reales de vellón (Pons y Serna, 1992, p. 298), y la cuarta por importe satisfecho de contribución comercial (Serna y Pons, 1993, p. 20).

Trenor y Cía. se valió de la reinversión de los beneficios sobre todo como complemento financiero a las aportaciones de los socios. Adoptó la forma de sociedad colectiva, forma jurídica originaria y sencilla de las sociedades mercantiles establecida en el C. de C. de

⁹ Destacamos que Tomás Trenor Palavicino, nieto de Tomás Trenor Keating y socio de Trenor y Cía., fue promotor y presidente del comité organizador de la Exposición Regional de 1909, que fue muy importante para Valencia y un factor decisivo para el desarrollo de la ciudad. Por ello, Alfonso XIII le concedió el título de marqués del Turia.

¹⁰ No se dispone de información relacionada en el archivo.

¹¹ Según las últimas averiguaciones de Trenor Puig, Enrique O'Shea estuvo casado (en primeras nupcias) con Helen Roche, prima hermana de la madre de Thomas Trenor, Helen Keating.

¹² Las respectivas escrituras se encuentran en los archivos del Reino de Valencia (ARV) y en el General de Protocolos de Valencia (AGPV). Hay que precisar que no hemos localizado aquéllas correspondientes a las sociedades anteriores ni la que sería la escritura de constitución originaria de Trenor y Cía., y que nos indicaría la fecha exacta de inicio, pero sí todas las siguientes. Un mayor desarrollo de las etapas de la sociedad Trenor y Cía. existe en Ruiz Llopis (2005).

1829¹³ y, a pesar de la expansión de los negocios renunció a otras figuras jurídicas que le hubieran permitido mayor afluencia de capitales y crecimiento de la sociedad, pero también una posible entrada de socios de fuera de la familia. A finales del siglo XIX eran sus cuatro hijos varones los partícipes de la sociedad, y en el momento de disolución de la compañía, lo eran tres de sus nietos. Según el correspondiente balance-inventario de la escritura de liquidación de 30 de noviembre de 1926, el haber social a repartir (1.268.582,86 ptas.) representaba un 26,36% del total de la financiación, y la fábrica de Vinalesa constituía la partida más significativa del patrimonio.

Para la realización de sus operaciones disponía Trenor y Cía. de varias instalaciones, principalmente las fábricas de Vinalesa y la del Grao. Mientras que la primera se producían hilos de seda y telas de yute y lino para la elaboración de sacos, en la segunda se fabricaban abonos. Aunque la sociedad se estableció inicialmente en la fábrica de hilatura de seda de Vinalesa, ni se centró exclusivamente en esta actividad, ni tampoco fue la que procuró sus mayores ganancias. Comenzó dedicándose a la importación y exportación de productos agrarios y alimenticios, exportación de pasas sobre todo. Por exigencias del negocio, y aprovechando al mismo tiempo los vínculos comerciales creados, fue desde sus comienzos comisionista y ejerció operaciones de banca consistentes en la negociación de letras principalmente. Pero a partir de 1850 intensificó el proceso de diversificación en nuevas actividades, emprendiendo importantes proyectos en sectores pioneros que implicaban grandes riesgos además de inversiones. Desde mediados del siglo XIX, y durante más de medio siglo, fue agente importador de guano, monopolizando gran parte de dicho comercio en España. En las últimas décadas de dicho siglo comenzó la producción de ácido sulfúrico, sulfato de hierro, superfosfatos y otros abonos químicos, patentando diversas fórmulas. Igualmente fue precursora de la técnica de solubilizar los fosfatos a través del ácido sulfúrico, y su fábrica de abonos del Grao de Valencia una de las primeras de España en la producción de ácido sulfúrico. Las actividades que proporcionaron mayores beneficios a esta empresa fueron la venta de sacos y la de abonos sobre todo.

La diversificación de los negocios, tratando de beneficiarse de las ventajas de cada momento, sería una constante en la trayectoria de esta empresa, de la que pueden destacarse igualmente estas otras características. El alcance internacional de las operaciones, pese a tratarse de un negocio familiar, probablemente en ello influyese la procedencia foránea de su fundador. Así, importaba piritas de París; sulfato amónico de Londres, Manchester, Liverpool; sulfato de potasa de Hamburgo; hilazas de yute y lino desde Escocia, etc., mercancías que llegaban a través de buques de vapor a Barcelona y desde allí se trasladaban a Valencia en ferrocarril. Y exportaba pasas a Liverpool, Londres, Nueva York o Montreal; además de realizar operaciones de banca fuera del país. Al margen de contribuir al despegue comercial e industrial de la región valenciana, la sociedad Trenor y Cía. también lo hizo a la introducción en los mercados extranjeros, anticipándose a lo que posteriormente sería el proceder de las empresas más sobresalientes.

El destino de las ventas eran la región valenciana preferentemente y el resto de provincias españolas, si bien había alguna excepción, como en el caso de la pasa. El transporte de las

¹³ Tras revisar las sociedades constituidas entre 1851 y 1870, Pons y Serna (1992, pp. 256-257) concluyen que hasta un 90% se ajusta al modelo de compañía colectiva “al permitir una integración más o menos *igualitaria* de los distintos miembros de una familia con capacidad para gestionar este tipo de patrimonio”.

ventas se hacía a través de ferrocarril y en algunos casos por medio de buques, por ejemplo la exportación de pasas o el envío de sacos a Málaga. La sociedad Trenor y Cía. disponía de varios depósitos para la distribución de sus productos en diferentes puntos de España, por ejemplo en Barcelona para los hilos de seda, sacos y abonos y en Denia para los abonos, gestionados por vendedores a comisión. Además, realizaba diferentes negocios en participación, en los que intervenía en la mitad de los gastos e ingresos, como en el caso de los de la pasa y los abonos.

Para el pago de las deudas, con proveedores extranjeros mayormente, Trenor y Cía. endosaba letras, que bien giraba o adquiría. Las condiciones normales de cobro a sus clientes eran pago aplazado a 90 días sin intereses y, si se pagaba al contado, se otorgaba un porcentaje de rebaja. Si no se trataba de grandes cantidades, era suficiente la garantía personal y, en caso contrario, era costumbre hacer firmar pagaré o letra aceptada. La economía comercial y financiera de la época se fundamentaba en un sistema de mutua confianza, por eso el acierto en la administración de una casa de negocios dependía en gran medida de la reputación de sus dueños y del buen criterio en la elección de sus clientes.

3. LAS ACTIVIDADES DE LA SOCIEDAD TRENOR Y COMPAÑÍA: DIVERSIFICACIÓN Y COMPLEMENTARIEDAD

La sociedad Trenor y Cía. diversificó su actividad entre una variada gama de productos, que incluían incluso servicios financieros. Algunas de los negocios estaban interrelacionados, lo que posibilitaba poder beneficiarse de su complementariedad. En este epígrafe procedemos a analizar sus diversas actividades, para lo que distinguimos varios subapartados, en concreto los siguientes: seda, tejidos y sacos; adquisición de inmuebles: cultivo de tierras y comercio de la pasa; abonos; operaciones de banca; y otras actividades, que permiten apreciar los diferentes ámbitos de actuación de esta empresa.

3.1. Seda, tejidos y sacos

Con su participación en la actividad sedera, la sociedad Trenor y Cía. enlazaba con la principal tradición manufacturera valenciana. La sedería valenciana tuvo su Edad de Oro, en el siglo XVIII pero a partir de entonces empezó un claro retroceso, y es a partir de mediados del siglo XIX cuando se produjo su decadencia, que es curiosamente cuando la sociedad Trenor y Cía. se consolida en dicho negocio.

El proceso de producción del hilo de seda consistía en adquirir capullos de seda, que, tras ser ahogados en estufas de vapor, secados en cañizos en las andanas y deshilados en perolas de agua caliente para formar madejas, se procedía a su hilado y torcido. Después del devanado mecánico de las madejas en carretes, en los tornos¹⁴ el hilo sufría la primera torsión o apresto, y un hilo más grueso, compuesto de dos, tres o más cabos enroscados, sufría una segunda torsión, que tenía por objeto dar al hilo la resistencia necesaria para no romperse durante las operaciones de urdido y tejido, lo que encarecía su coste. Una vez torcido, el hilo pasaba al tinte y tejido en los telares, actividades que no tenían lugar en la

¹⁴ A través de una rueda hidráulica vertical adosada al edificio de la fábrica de Vinalesa, y el impulso del agua procedente de la acequia de Moncada, los tornos obtenían la fuerza motriz necesaria para su funcionamiento. La rueda hidráulica y la máquina de vapor constituían motores alternativos, el primero era más económico si bien dependía del caudal de la acequia, el cual estaba condicionado por los riegos y las sequías.

fábrica de Vinalesa¹⁵. La seda hilada en las fábricas valencianas tenía como destino las fábricas catalanas y francesas (Martínez Gallego, 1995, p. 53). La sociedad disponía de un depósito de seda en Barcelona desde donde distribuía la seda a los clientes, localizados en su mayoría en Cataluña.

Aunque durante mucho tiempo se ha responsabilizado a la crisis de la industria sedera de mediados del siglo XIX¹⁶ de poner fin a cualquier esperanza de desarrollo industrial, y de haber consagrado la fisonomía agraria de la economía valenciana decimonónica, el devenir de esta actividad en Trenor y Cía. demuestra que, aunque no pudiera convertirse en el motor de la economía, la hilatura valenciana continuó teniendo un cierto papel hasta principios del siglo XX, especialmente como proveedora de la industria catalana¹⁷. La sedería mantuvo un grado notable de actividad, constituyendo un negocio más, compatible y a su vez motivador de otros. Así, “la decadencia de la sedería es, más bien, decadencia de la manufactura sedera ejecutada sobre pilares antiguo-regimentales: los de la artesanía a pequeña escala. Decadencia que no implicó *desindustrialización*. Más bien al contrario. Sentó las bases para una industrialización –hecha sobre la seda o sobre otras actividades productivas- de tipo capitalista” (Martínez Gallego, 1995, p. 72). Las innovaciones en el sector de la seda tuvieron su influencia en la transición a la industria moderna (Calvo, 1999, pp. 102-103).

En lo que se refiere a la iniciación en esta actividad, comienza a haber información contable específica a partir de mediados del siglo XIX, y los datos revelan que en el ejercicio 1864/65¹⁸, fecha importante según Martínez Santos (1981) por estar ya decidido el final de la industria de la seda, esta sociedad presentaba una buena cifra de beneficios. No obstante, a partir de entonces, comenzó un proceso de diversificación, iniciándose la empresa en otros procesos industriales textiles y no textiles. Pero a pesar de las reiteradas pérdidas durante la segunda mitad de dicho siglo, que fueron elevadas en algunos años como en el ejercicio 1879/80, no abandonó el negocio del hilado de la seda, continuando

¹⁵ La seda fue el primer sector en donde se instalaron máquinas de vapor en la región valenciana, y la Real Fábrica de sedas de Vinalesa fue pionera. Creada en los momentos de apogeo de la sedería valenciana; constituye un referente en la historia de la hilatura valenciana, por haber sido la primera fábrica con una estructura plenamente preindustrial, y por sus innovaciones en la industria sedera, como fue la aplicación del método Vaucanson para la hilatura y torcido de la seda.

¹⁶ Según Furió (2001, p. 481), “se cerraba así, a mediados de siglo, la que había sido la principal actividad industrial de la provincia de Valencia y una de las dos vías principales que habían protagonizado el primer empuje industrial de la economía valenciana, sin haber podido llegar a dar el salto a una verdadera industrialización”. Martínez Santos (1981, p. 239) apunta que “el punto de inflexión estuvo marcado por la pérdida de la cosecha de 1854...” y que “...hacia 1865 el final estaba ya decidido... en lo sucesivo, la seda china y después la japonesa, impondría una nueva geografía de los centros abastecedores de semente, luego de capullo, de hilados y por último incluso de tejidos”. Ahora bien, existen algunos datos que muestran la importancia de la seda en el conjunto de la industria valenciana y en la industria sedera a nivel nacional. La primera guía fabril e industrial publicada en España, que data de 1862, da noticias de la relevancia de los diferentes sectores por provincias en dicha fecha. La industria sedera, por cifra de capital, era la segunda de las industrias en la provincia de Valencia, precedida de la industria harinera, aunque, por número de operarios, era la primera en importancia. Ocupaba además el primer lugar en el conjunto de la industria sedera nacional, tanto por cifra de capital como de operarios o por producción, representaba prácticamente el 50% en los tres indicadores. También Teixidor de Otto (1976, en Sorribes, 1996, p. 173), indica que en 1877, en la ciudad de Valencia, la fabricación de tejidos de seda, hilados y torcidos representaba todavía el 26% del total de la actividad industrial.

¹⁷ Nadal (1972, p. 49) indica que “...la industria sedera –industria residual- va quedando concentrada en Valencia, para la hilatura, y en Barcelona, para el tisaje”. Martínez Santos (1981, p. 248) reconoce que “lo que todavía mantenía viva la industria sedera valenciana era la acuciante demanda francesa”.

¹⁸ En el epígrafe 5 analizamos la evolución y relevancia de las diferentes actividades de la sociedad Trenor y Cía., incluido el negocio de la seda, a través de la cifra de resultados en varios ejercicios.

en él al menos hasta finales del siglo XIX. Aunque por entonces se obtenían beneficios, la tendencia, salvo la excepción de algún ejercicio, era a la baja, como sucedía también en otras actividades de la sociedad.

La situación del sector sedero queda bien identificada en una tasación que existe de la fábrica de Vinalesa de 1889¹⁹. Así, los encargados de la misma explicaban que, cuando se creó la fábrica, la industria sedera se encontraba en todo su apogeo en la comarca, lo que permitía dedicar capitales importantes con la seguridad de obtener una ganancia considerable. Pero en el momento de la tasación, al decaer la cría de gusano en la zona, gran número de fábricas habían tenido que cerrar y en ésta en concreto, estaban en activo menos de la mitad de los elementos del taller de hilatura. Teniendo en cuenta este hecho, la valoraban en 197.536,75 ptas., capital que al 5% representaba un interés de 9.876 ptas., que es lo que podría sacarse de su arriendo. Así pues, los propietarios llegaron a plantearse la venta o arriendo de la fábrica de Vinalesa, si bien decidieron continuar. El motivo que manifiestan los Trenor para mantenerla en actividad era por su buen nombre y por atender a la subsistencia de gran número de familias, más que por el lucro que proporcionaba. Debemos tener presente que en estas fechas la sociedad se dedicaba intensamente a la producción de abonos en su otra fábrica en el Grao de Valencia. Pero continuaron en el negocio de la seda, introduciendo mejoras técnicas en el proceso de hilatura y reduciendo costes, tratando así de ser competitivos y poder rentabilizar la gran inversión realizada en esta industria²⁰.

En la década de los setenta del siglo XIX los hijos de Tomás Trenor, al frente de la empresa, habían comenzado la producción de sacos y, al prosperar rápidamente la nueva actividad, fue necesario ampliar las instalaciones de la fábrica²¹. A partir de hilazas de yute y de mezcla de yute con lino²² confeccionaban telas, y de ellas sacos. Este otro proceso industrial realizado en la fábrica de Vinalesa comenzaba con el devanado de las madejas en bobinas a emplear en las lanzaderas de los telares, la preparación de la urdimbre y el tejido en los telares. Luego se producía el arresado, o despojo de nudos e imperfecciones de la tela; el remojado, o humedecimiento; el planchado por vapor, lustrado y estirado; y el plegado automático y doblado de la misma. A partir de entonces, o se vendía la tela o se cortaba en las dimensiones convenientes para confeccionar los sacos destinados a su venta, si bien también eran utilizados como envase para otros productos de la sociedad, como abonos, azúcar, etc.

3.2. Adquisición de inmuebles: cultivo de tierras y comercio de la pasa

¹⁹ La tasación incluye la descripción y valoración de los edificios y la maquinaria, con una explicación de los procesos productivos, y acompañada de los respectivos planos. Según la misma, entre los diferentes aparatos de la fábrica había 20 tornos de hilar y torcer con 288 husos cada uno, 120 telares mecánicos, una rueda hidráulica Poncelet de 6 caballos de vapor, y tres máquinas de vapor verticales, de 14, 12 y 50 caballos de vapor, sistema Watt la primera y Alexandre las otras dos, que se utilizaban en la hilatura y torcido de la seda, y en la fabricación de sacos, respectivamente.

²⁰ Los libros copiadores de cartas conservan diferentes cartas que ponen de manifiesto la preocupación de los Trenor por la eficiencia en dicho proceso industrial y las modificaciones llevadas a cabo.

²¹ En la fábrica de Vinalesa en 1850 trabajaban 160 mujeres durante 4 o 5 meses al año (Martínez Gallego, 1995, p. 71) y a finales del siglo XIX contaba con más de 400 operarios que manejaban 150 telares mecánicos (Martínez Gallego, 1995, p. 222).

²² “Una fibra natural originaria de la India, fácil de hilar y teñir, más barata que el cáñamo y de uso en los productos que tradicionalmente se confeccionaban con esta última planta: cuerda, lonas, sacos, tejidos de baja calidad...” (Martínez Gallego, 1995, p. 78). El lino constituía una fibra más noble.

También los Trenor acumularon a lo largo del siglo XIX un importante patrimonio. Aprovechando la gran oferta de propiedades y facilidades de pago ofrecidas por la desamortización de Mendizábal, Tomás Trenor adquirió los monasterios de San Miguel de los Reyes (7 hs.), en l'Horta Nord; y el de los Jerónimos en Gandía, éste incluía una heredad de más de 94 hs., de las cuales una parte importante se trataba de monte sin cultivar, y con la que accedió a una comarca de gran riqueza como la Safor²³. Constituyeron ésta, junto con la fábrica de Vinalesa y los almacenes del Grao de Valencia, los inmuebles más importantes del patrimonio de la sociedad Trenor y Cía.

El 3 de julio de 1838 se anunció la venta de la heredad de los Jerónimos, y en la subasta en Valencia quedaron a favor de Tomás Trenor tres de las cuatro partes por 1.200.000 rs. vn. La parte restante, que incluía un pinar y la parte de la huerta, pasaron a otros dos propietarios. La intención de Tomás Trenor era venderles su parte, pero al no estar éstos interesados en la compra, tuvo que hacer un considerable sacrificio económico para quedarse con todo. Además, cuando compró la heredad, la mayor parte estaba inculta, y decidió plantarla de árboles y viñas y la arrendó. Entre las reformas llevadas a cabo destacar la reconversión de una parte del terreno sin explotar para dedicarla al cultivo de la viña (18 hs.) que, pese a que posteriormente se introdujeran nuevos cultivos, siguió siendo el más importante.

Los libros de contabilidad revelan que el pago de esa compra fue hecho en papel del estado, en concepto de vales y títulos al 4 y 5%. Así, el uno de marzo de 1839 figura un pago de 4.239,12,8 pesos, por la quinta parte del importe de la finca de los Jerónimos, que se pagó en ocho veces durante finales de los años treinta y principios de los cuarenta del siglo XIX²⁴. También ponen de manifiesto la existencia de ingresos procedentes del alquiler de esta propiedad durante esos años²⁵. En 1841 estas tierras fueron arrendadas en *mancomún*, es decir, a un grupo de arrendatarios, por un período de ocho años (Trenor Puig, 1995, p. 70). El sistema de arriendo en pequeñas parcelas que se siguió en la propiedad de los Jerónimos era una forma de explotación clásica en la agricultura valenciana en esos años, que resultaba muy rentable, pues permitía aprovechar las ventajas de disponibilidad de trabajo intensivo de las pequeñas propiedades (Serna y Pons, 1993, p. 11 y ss.).

Por las anotaciones contables también hemos conocido que, desde antes de julio de 1840, Trenor y Cía. era propietaria de la mitad de un almacén en el Grao, cuya otra mitad fue adquirida en 1843. Posteriormente se compraron otras propiedades en las siguientes localidades y fechas: varios almacenes en Denia, en 1869; otro almacén en Denia, en

²³ Millán (1996, p. 138) destaca como hecho significativo la rápida penetración en la propiedad de la tierra de la nueva burguesía comercial, que fue la más beneficiada por las oportunidades de la desamortización y desvinculación de la propiedad de mediados del siglo XIX. Al conseguir normalmente más de la mitad de su patrimonio en tierras, constituían por primera vez una burguesía agraria. Refiriéndose a los patrimonios rústicos acumulados por los comerciantes de mediados del siglo XIX, Pons y Serna (1992, p. 292) sostienen que, “al margen de lo que ésta represente en sí misma como alternativa de inversión, la burguesía comercial-financiera del siglo XIX vinculará generalmente su explotación agraria a su dedicación mercantil”, como sucede con Trenor y Cía.

²⁴ “Mendizábal había previsto que las tierras irían a poder de los agricultores medios, como sucedió en Francia durante la revolución de 1789. A tal fin la ley de 1837 dispuso que se admitieran dos tipos de compradores: los que pagarían en dinero efectivo y los que lo harían en papel del Estado. A los primeros se les daba un plazo de dieciséis años para cancelar la compra, al 5 por 100 de interés; a los segundos, ocho años, al 10 por 100. Ambos habrían de liquidar una quinta parte de su compra en el acto del remate” (Vicéns Vives et al., 1972, p. 76).

²⁵ En el siglo XIX el arrendamiento tenía un papel prácticamente hegemónico como forma de explotación de la tierra (Pons, 1990, p. 175).

1882; una casa en Denia, en 1884; tierras de huerta en el Grao (8 hs.), en 1876; fincas y minas en Belmez y Espiel (Córdoba), en 1879.

Al margen de la posibilidad de obtener ingresos de su arrendamiento, la explotación de las tierras fue un complemento de la actividad comercial o industrial²⁶. Los Trenor destinaron algunas de sus propiedades al cultivo de la uva para la elaboración de la pasa²⁷. El proceso de pasificación en general consistía en el escaldado de la pasa en calderas de lejía hirviendo y su secado al sol durante 6 u 8 días²⁸. La producción de pasas estaba muy concentrada en la comarca de la Marina, en donde Trenor y Cía. adquirió diversos almacenes en las últimas décadas del siglo XIX coincidiendo con un momento de auge de esta actividad¹.

Trenor y Cía. comercializaba, bajo marca propia, pasa de calidad selecta, que exportaba en buques de vapor desde el puerto de Denia a diferentes puntos de Europa y América, principalmente a Inglaterra. Hay que tener presente que las empresas navieras realizaban servicios de navegación regulares, tocando siempre en los mismos puertos, Liverpool, etc., en donde esta sociedad contaba con vendedores que procuraban órdenes de venta. Los negocios en participación eran una fórmula comercial habitual en aquellas fechas. La comercialización de la pasa se realizaba en competencia con la compañía hispanoinglesa *White, Llano y Morand*, sin embargo, esta sociedad entró en situación de quiebra en 1873, lo que benefició a Trenor y Cía. Esta incipiente agroindustria orientada a la exportación representó una fuente importante de beneficios para esta sociedad, sobre todo en los ejercicios iniciales²⁹.

3.3. Abonos

La sociedad Trenor y Cía. ejerció de mediadora en la importación de guano del Perú y fue pionera en la producción de abonos químicos, patentando diversos procedimientos de fabricación. Dichas actividades se iniciaron en las décadas de los cincuenta y noventa del siglo XIX respectivamente, y se realizaban en la fábrica-almacén del Grao.

La introducción del guano en España se produjo a finales de 1844, fecha por tanto muy próxima a la de los países pioneros³⁰, y fue llevada a cabo a través de un comerciante valenciano, Francisco de Llano, relacionado con la firma *White, Llano y Vague*³¹.

²⁶ La riqueza de la provincia de Valencia durante el bienio de 1848-49 se repartía, de acuerdo con el diccionario de Madoz (1982²⁶, p. 231), del siguiente modo: la riqueza en tierras ocupaba el primer lugar con un 64,37%, mientras que la riqueza industrial y comercial sólo suponía el 18,37%

²⁷ Según Torro y Cuevas (2002, p. 31), el cultivo y la comercialización de los productos derivados de la uva constituye uno de los temas peor conocidos de la historia económica valenciana del siglo XIX, sobre todo a lo largo de los dos primeros tercios de siglo.

²⁸ Pero el método seguido en la Marina y Marquesat o “pasa de lejía” difiere del método malagueño o “pasa de sol”, que prescinde del escaldado de lejía y las uvas se secan únicamente por exposición al sol (Piqueras, 1981, p. 79).

²⁹ Inclusive cuando Tomás Trenor participaba en otras sociedades anteriores a Trenor y Cía., lo que pone de manifiesto el origen temprano del negocio, que aún continuaba a finales del siglo XIX.

³⁰ Inglaterra fue la pionera de la importación de guano en Europa, el primer cargamento procedente del Perú fue desembarcado en Liverpool en 1835 (Giralt, 1969, p. 86), y en 1840 comenzó con regularidad su distribución. En esas fechas Inglaterra iba a la cabeza del progreso agrícola (Calatayud y Mateu, 1995, p. 45).

El guano fue “el más importante abono de mediados del siglo XIX” (Mateu, 1993, p. 53). Su relevancia hay que entenderla en un contexto de necesidad creciente de fertilizantes, que permitan intensificar el uso del suelo e incrementar la productividad. Desde entonces y hasta la década de los ochenta, Europa estuvo importando grandes cantidades de este abono procedente de diversos lugares. El descubrimiento de inmensos depósitos de guano sobre la costa sur de África y en otros puntos de América, vino a aumentar su empleo.

El guano que llegaba a España lo hacía siempre a través de alguna compañía extranjera, que adjudicaba el monopolio de las ventas a agentes españoles. El monopolio que ejercía la compañía *White, Llano y Vague* terminó en 1847, cuando la casa Trenor fue nombrada agente importador de la compañía londinense Antony Gibbs & Sons Ltd., dedicada a la banca (Mateu, 1993, p. 55), con la que, mantenía relaciones desde al menos 1833 (Trenor Puig, 2004, p. 126). A partir de esos momentos, ambas firmas comerciales mantuvieron una fuerte rivalidad que no les impidió controlar respectivamente una amplia cuota de mercado (Pons y Serna, 1992, p. 297). Así pues, los Trenor se iniciaron como agentes importadores de guano en España a mediados del siglo XIX, ejerciendo de mediadores durante más de cincuenta años, si bien de forma discontinua y principalmente a través de los Gibbs. Las oportunidades de negocio estaban muy dependientes de los vínculos establecidos entre empresarios locales y casas comerciales británicas.

Además de constituir uno de sus negocios más importantes, su condición de importadores resultó muy beneficiosa para ellos. Así, tuvo el efecto de conectarles con el comercio internacional de abonos, e iniciarles en un negocio que iba a revolucionar rápidamente no sólo la agricultura y el comercio, sino también la industria química. El guano primero, y luego los abonos minerales que lo reemplazaron, llegaron a Valencia aprovechando la infraestructura comercial ya existente con Inglaterra, por las exportaciones de pasas junto con las importaciones de bacalao que realizaban durante los años 30 los señores Llano, White, Morand y Trenor. Ello estrechó aún más los lazos financieros y comerciales valencianos con Inglaterra (Mateu, 1993, p. 55 y ss.).

El guano tenía su centro de comercialización en la ciudad de Valencia, si bien las comarcas de la Safor y la Marina constituyeron un mercado preferente. Valencia era a finales del siglo XIX la gran importadora y consumidora de abono de toda España, el sector agrícola ofrecía unas importantes expectativas de beneficios. Pero fue entonces cuando, como consecuencia del agotamiento de los yacimientos de guano del Perú, surgió una industria química destinada a la fabricación de abonos, que permitió elaborar abonos más eficaces, gracias a los avances químicos, y a la demanda creciente de fertilizantes de la agricultura intensiva valenciana.

La sociedad Trenor y Cía. participó activamente en dicha industria, prueba de ello son seis patentes de invención o introducción asociadas a esta casa comercial, que se conservan en el archivo histórico de la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM)³². Además, el 3 de julio de 1889 se le concedía a esta empresa el derecho a utilizar una marca para distinguir los abonos producidos. Trenor y Cía. fabricaba ácido sulfúrico, sulfato de hierro, guano concentrado, superfosfatos de diferentes graduaciones y abonos

³¹ Esta sociedad fue fundada por Francisco de Llano y Vague y Juan Bautista White; en 1857 se incorporó un tercer miembro de la dinastía Morand (Pons y Serna, 1992, p. 296). Así pues, antes de 1857 la sociedad se denominaba *White, Llano y Vague*.

³² La solicitud de patentes de invención era para ideas nuevas y la de patentes de introducción para ideas conocidas pero no practicadas en España.

químicos con diversas fórmulas³³. También vendía guano natural, sulfato amónico, sulfato y cloruro de potasa, etc. El guano concentrado o guano tratado se conseguía añadiendo al guano ácido sulfúrico; según documentación específica encontrada en el archivo, se molían los fosfatos en el molino y se pasaban por el garbillo y el desintegrador, se añadía ácido sulfúrico de 60° y sulfato amoniaco, y la mezcla resultante se pasaba por la máquina Klippert y por el desintegrador y el garbillo nuevamente. Era ésta una actividad industrial muy diferente de las otras, pertenecientes al sector textil.

La fábrica del Grao comprendía varios edificios en los que había oficinas y laboratorio, un almacén de piritas, así como un camino de acceso directo y exclusivo al puerto y enlace con el ferrocarril del “Norte”, con apeadero y muelles de carga propios (Trenor Puig, 1995, p. 74). La *Guía de Valencia* (1909, pp. 222-223) informaba de lo siguiente con relación a estas instalaciones y actividad: ocupaba una extensa área de unos 20.000 metros cuadrados y tenía enlace con el ferrocarril, para contactar con los agricultores por una parte, y acceso independiente a los muelles, para recibir productos por otra. Las instalaciones gozaban de los últimos adelantos y los procedimientos seguidos eran los más modernos, la fabricación de ácido sulfúrico con cámaras y la de los superfosfatos con máquinas. El ácido sulfúrico fabricado se destinaba al consumo directo, y el resto a la fabricación de superfosfatos y sulfato de hierro, sobre todo. La producción de abonos se cifraba en unas 20.000 toneladas anuales aproximadamente, y eran 150 los obreros empleados en la fábrica.

3.4. Operaciones de banca

Igualmente hay que destacar la faceta de los Trenor como comerciantes banqueros, proveyendo de medios de financiación a otros comerciantes. La dedicación de Tomás Trenor a los negocios de banca estuvo bastante influenciada por su relación con Enrique O’Shea³⁴.

Para entender las razones de la existencia de los comerciantes banqueros en el siglo XIX, hay que tener presente que hasta 1844 existió un solo banco en España, el Banco Nacional de San Carlos, creado en 1782, que centraba sus actividades en el servicio al Estado. La modernización del sistema bancario, entendida como formación de bancos-sociedad anónima, intentada entre 1856 y 1881, fracasó, posponiéndose hasta los años veinte de nuestro siglo, en que pudieron disponer de mejores medios técnicos y amplias redes de sucursales, que les otorgaron las ventajas decisivas (García López, 1989, p. 131). Ello dio lugar al crecimiento espontáneo de los comerciantes-banqueros, que atendieron las diversas funciones y servicios bancarios requeridos por la sociedad española de su tiempo. Así, a lo largo del siglo XIX, comerciantes de diversos ramos comenzaron a realizar para sí, y de manera creciente para terceros, en su plaza y zonas de influencia, las múltiples operaciones que definen la función bancaria. Además, de acuerdo con los C. de C. de 1829 y 1885, para la realización de actividades de banca en el

³³ El ácido sulfúrico se utilizaba para concentrar o tratar el guano, en la obtención de superfosfatos y abonos químicos, y para obtener ácido sulfúrico purificado y sulfato de hierro. Asimismo, el sulfato de hierro se consumía en la elaboración de abonos químicos.

³⁴ E. O’Shea se especializó en operaciones de financiación para el gobierno, fue representante de la banca Baring, uno de los accionistas del Banco Español de San Fernando, y promotor y socio de la sociedad de Crédito Mobiliario Español. Además de ser accionista de la Sociedad Madrileña del Gas, creada también en 1856, e intervenir en los inicios del desarrollo ferroviario de España (Trenor Puig, 2004, pp. 123-124).

caso de personas físicas o sociedades colectivas y comanditarias simples, no existía ningún requisito añadido respecto a cualquier otra actividad mercantil.

Los corresponsales constituyeron una figura clave para el funcionamiento de la banca en los estadios de desarrollo iniciales. La sociedad Trenor y Cía. ejercía en su entorno como corresponsal de importantes casas de banca, entre ellas el Banco Hipotecario de España, Banco de Castilla, Banco Hispano Colonial, Crédit Lyonnais, etc. Al mismo tiempo poseía una sólida infraestructura de corresponsales permanentes en las principales plazas tanto nacionales como europeas, favorecido sin duda por la internacionalización de su actividad comercial. Incluso algunos de los proveedores en el extranjero actuaban como corresponsales en sus plazas.

Fueron las necesidades financieras, el conocimiento de diferentes mercados, unido al aprovechamiento de los contactos comerciales establecidos, tanto nacionales como extranjeros, y sobre todo la experiencia previa en este negocio³⁵, las que favorecieron el desarrollo de la actividad bancaria desde muy pronto, constituyendo éste uno de los importantes negocios de Trenor y Cía. Esta empresa era la de mayor peso específico de las casas de banca y comerciantes banqueros domiciliados en Valencia y Murcia en los años 1922 y 1925 (Arroyo Martín, 2003, pp. 128-129)³⁶.

La principal aportación de los comerciantes banqueros en general, y de Trenor y Cía. en particular, fue contribuir a la articulación de un sistema financiero local. La necesidad de compensar las deudas generadas en las transacciones entre distintas plazas exigía instrumentos que evitasen el traslado material de metálico, para así eliminar gastos y riesgos, y así dar también celeridad a las operaciones mercantiles. La escasez de moneda metálica, billetes de banco y depósitos en cuenta corriente durante la mayor parte del siglo XIX motivó que la letra de cambio se convirtiera en un medio de pago fundamental, que llegó incluso a resistirse a ser desplazada por el billete de banco cuando éste se fue haciendo más abundante y gozando de mayor aceptación. En el comercio internacional, además de la distancia física, la letra de cambio salvaba el inconveniente de la existencia de sistemas monetarios diversos.

Las diversas operaciones con letras de cambio realizadas por Trenor y Cía. pueden resumirse en las siguientes: tomaba letras a comerciantes de la región con vencimiento en otras plazas nacionales y del extranjero, que endosaba a sus corresponsales o a proveedores para compensar deudas; compraba letras por cuenta de terceros; giraba letras para el cobro de las ventas o el reembolso de fondos de sus corresponsales; hacía envíos a sus corresponsales y clientes de letras para el cobro y negociación sobre diversas plazas nacionales o extranjeras; igualmente cobraba y negociaba efectos procedentes de sus corresponsales y clientes; admitía giros a su cuenta, esto es, atendía órdenes de pago de los corresponsales, clientes, etc. a favor de terceros; también realizaba giros a cargo de sus corresponsales, etc. Los giros podían ser en letras o también en cheques. Algunas de las anteriores operaciones se compensaban entre sí, por ejemplo la sociedad compraba a

³⁵ Incluso Tomás Trenor ejerció de banquero y comisionista en las sociedades anteriores a Trenor y Cía., como lo demuestran los libros de contabilidad más antiguos del archivo.

³⁶ Si bien hay que destacar que los primeros lugares eran ocupados en esos años por Cataluña, la zona interior (Rioja, Castilla-León, Castilla-La Mancha y Extremadura) y Andalucía. El grupo de casas de banca y comerciantes banqueros en los años 1922 y 1925 representaban un 7 y 10% respectivamente en el sistema bancario (2003, p. 119).

quienes disponían de papel a cobrar en determinada plaza y, para resarcir la deuda con el vendedor, admitía giros a su cuenta o entregaba otras letras sobre las plazas de conveniencia del vendedor. Las operaciones con los corresponsales se referían a negociación de efectos y operaciones de giro, sobre todo. Las letras eran en pesetas, libras o francos, éstas sobre las plazas de Londres, París, Lyon y Marsella, respectivamente. También la sociedad administraba títulos valores. Todas las operaciones eran a muy corto plazo y la sociedad no solía conceder préstamos ni recibir depósitos de clientes.

Tampoco puede dejar de citarse la participación de los Trenor en la creación de sociedades bancarias. Tomás Trenor Keating fue fundador de la sociedad del Crédito Mobiliario Español, promovida por empresarios casi todos extranjeros (creada en 1856, se transformó en el Banco Español de Crédito, Banesto, a partir de 1902). Su hijo Federico Trenor Bucelli fue socio de la primera gran institución de crédito valenciana, la Sociedad Valenciana de Fomento (creada en 1846, a partir de 1859 pasó a denominarse Sociedad Valenciana de Crédito y Fomento), liderada por el político José Campo. Para esta sociedad el ferrocarril constituyó el principal campo de inversión, así en 1852 inauguraba la línea de Valencia al Grao, que fue ampliada dos años después hasta Játiva, y prolongada en 1859 hasta Almansa, para enlazar con la línea Madrid-Alicante. En 1862 promovía el trayecto Valencia-Castellón.

También tuvieron negocios de representación de casas de seguros extranjeros, entre ellas la Unión y el Fénix, hacia 1860 (Trenor Puig, 1995, p. 69).

3.5. Otras actividades

La diversificación parece haber sido uno de los rasgos definitorios y clave en el devenir de esta empresa, que tuvo también otras dedicaciones. A finales de los años cincuenta del siglo XIX, Trenor y Cía. percibía comisiones por las compras de azafrán de gran calidad, de la variedad Manzanares, procedente de Ciudad Real, que efectuaba por cuenta de compradores franceses e ingleses.

Los Trenor intensificaron sus relaciones con las comarcas de la Safor y la Marina con su participación en la constitución en 1861 de la sociedad anónima *Tram-vía de Carcagente a Gandía*³⁷. El motivo que indujo al desarrollo del tranvía fue el de conectar la línea de ferrocarril Almansa-Valencia-Tarragona con la población de Gandía. Los principales accionistas eran la *White, Llano y Morand* y Trenor y Cía., pues tenían especial interés en la articulación del mercado, por sus actividades de comercio de la pasa y abonos principalmente, además de las respectivas propiedades que poseían en la zona.

Además fueron accionistas de la Sociedad Valenciana de Tranvías, fundada en 1885 y antecedente de la posterior Compañía de tranvías y Ferrocarriles de Valencia (CTFV) (Trenor Puig, 2004, p. 148). Uno de los primeros proyectos de esta sociedad fue el desarrollo de la línea al Grao. Hay que destacar que la evolución de los transportes fue un elemento importante en la articulación del territorio, en relación con el desarrollo agrícola y comercial. Igualmente hay que destacar la fundación por los Trenor de la Refinería

³⁷ Para un mayor desarrollo de este aspecto puede consultarse *Els ferrocarrils a la Safor. Vies i mercat al s. XIX*, de Pons y Serna (1993).

Colonial de Badalona en 1883³⁸ y la adquisición en 1896 de La Azucarera Española, ambas inversiones en Barcelona con las que accedía al negocio de refinado del azúcar. Finalizamos este epígrafe incluyendo la figura 1 que resume las principales actividades de la sociedad Trenor y Cía. gestionadas en diferentes instalaciones y por diversas personas.

³⁸ Relacionada con esta inversión está la patente “Procedimiento nuevo en España de fabricación de azúcar refinada en forma de tablillas para hacer cortadillos”, concedida a Trenor y Cía. en 1886. Se trataba de un procedimiento mecánico consistente en la elaboración del cortadillo, conocido hoy en día como terrón de azúcar.

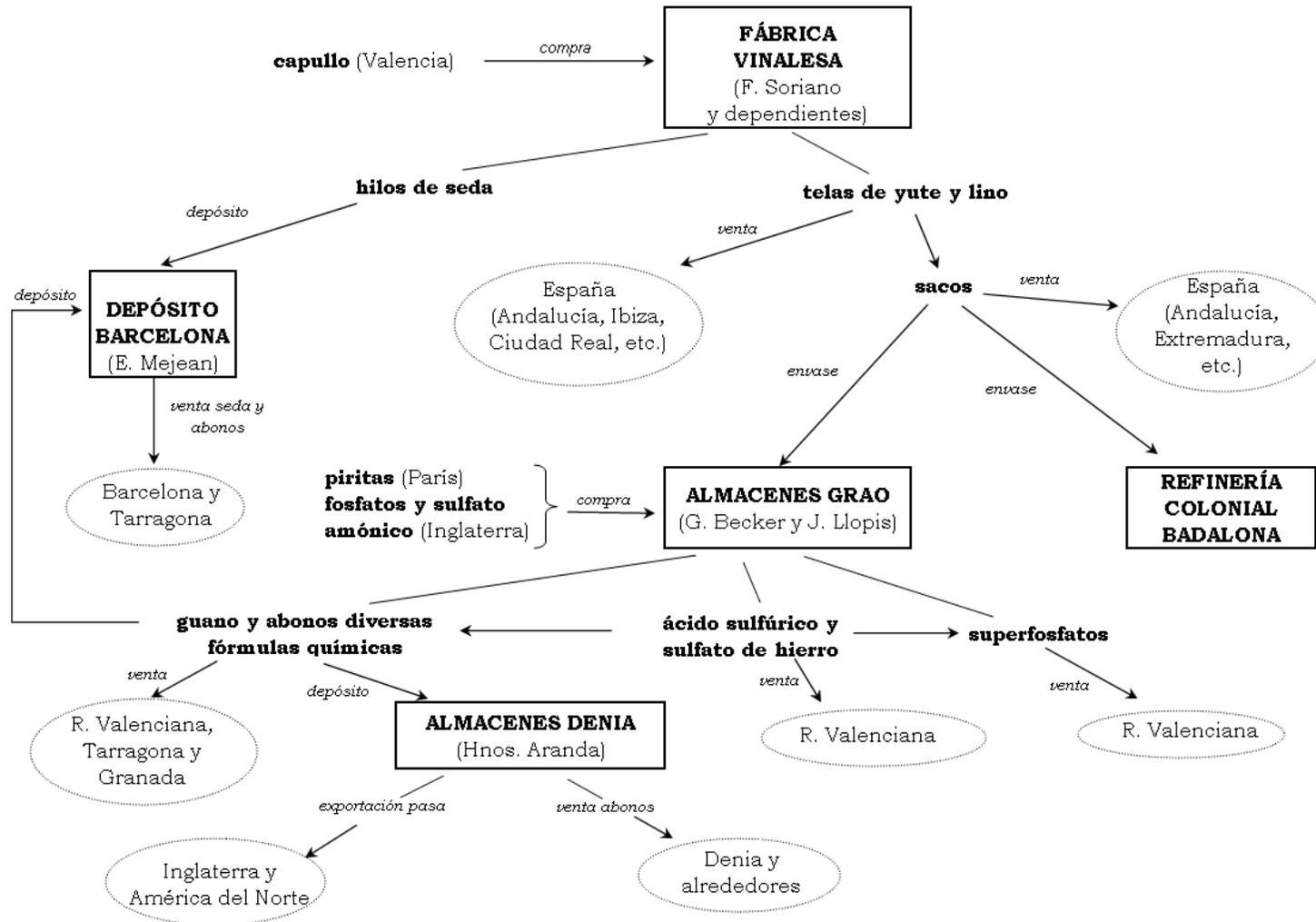


Figura 1 Las instalaciones y actividades de la sociedad Trenor y Cía.

4. EVOLUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE TRENOR Y COMPAÑÍA: LA RELEVANCIA DE LA FABRICACIÓN DE SACOS Y DE ABONOS

En este epígrafe estudiamos el peso relativo de cada una de las actividades realizadas por la sociedad Trenor y Cía. en el volumen total del negocio y la evolución de cada una a lo largo del tiempo, lo que puede resultar de gran utilidad para explicar las tendencias de la economía regional.

Hay que destacar que esta empresa no determinaba un único resultado, sino el de cada uno de sus productos. Dada la finalidad que se pretende, hemos considerado suficiente un análisis periódico, cada cinco ejercicios. Así, seleccionamos inicialmente doce ejercicios: 1839/40, 1844/45, 1849/1850, 1854/55, 1859/60, 1864/65, 1869/70, 1874/75, 1879/80, 1885/86, 1892/93 y 1894/95, a los que hemos añadido la información de tres ejercicios más, los de 1838/39 y 1995/96 y 1896/97, por tratarse del primer ejercicio tras la constitución de la sociedad y de los dos últimos ejercicios de los que se dispone información sobre resultados en el archivo, por lo que resultan un total de quince ejercicios, que comprenden el período 1838-1897³⁹. Los ejercicios económicos finalizaban el 30 de junio, por lo que el ejercicio de 1849/50 por ejemplo comprendía desde el uno de julio de 1849 hasta el treinta de junio de 1850. En la tabla 1 detallamos los resultados, en pesetas⁴⁰, de algunas actividades de Trenor y Cía. cuya evolución y relevancia se aprecia claramente en la figura 2 y después comentamos lo más significativo del análisis. Hay que decir que hemos incluido aquellas actividades más significativas en términos de beneficios en la trayectoria de la sociedad, pero también hemos considerado alguna otra, como es el caso de la seda o la tenencia de fincas e inversiones financieras, para poder resaltar lo contrario, que no constituyeron sus actividades más lucrativas. En “Otras” se incluye la venta de almendrón, azafrán, tejidos de yute y lino, descuento de pagarés, etc.

³⁹ Debe tenerse en cuenta, que en el archivo faltan algunos libros, y no se conservan los Diarios que albergarían los ejercicios 1884/85, 1889/90, 1890/91, 1891/92, ni tampoco los posteriores al ejercicio de 1896/97, por lo que en algún caso hemos tenido que considerar otro ejercicio distinto al que correspondería incluir en el período de análisis, ni tampoco ha podido ser contenida la información del período entre 1897 y la disolución de la compañía en 1926.

⁴⁰ Las cantidades de los primeros once ejercicios de la tabla han sido convertidas de pesos de plata y reales de vellón a pesetas. Las equivalencias eran un peso de plata (P.) = 15 reales de vellón (rs. vn.) y 2 maravedises de vellón (mrs. vn.), un real de vellón = 34 mrs. vn., por lo que un peso de plata eran 512 mrs. vn., y cuatro reales de vellón equivalían a una peseta.

EJERCICIOS ECONÓMICOS	PASA	%	COMISIONES	%	INVERSIONES FINANCIERAS	%	FINCAS	%	SEDA	%	GUANO	%	SACOS	%	ÁCIDO SULFÚRICO	%	OTRAS	%
1838/39	20.926,56	38,84	4.784,23	8,88	873,19	1,62	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	27.294,15	50,66
1839/40	12.699,38	23,89	4.317,43	8,12	7.338,22	13,8	5.647,06	10,62	-	-	-	-	-	-	-	-	23.152,55	43,57
1844/45	52.668,82	56,04	11.512,54	12,25	-3.520,28	-3,75	11.259,32	11,98	-	-	-	-	-	-	-	-	22.060,9	23,48
1849/50	32.978,58	25,49	-39,52	-0,03	755,08	0,58	12.090,82	9,34	47.180,62	36,47	26.697,65	20,64	-	-	-	-	9.714,26	7,51
1854/55	51.581,29	57,63	3.987,83	4,46	1.286,78	1,44	17.613,7	19,68	-2.431,1	-2,72	-	-	-	-	-	-	17.471,28	19,51
1859/60	98.113,22	28,65	172.285,46	50,3	13.710,6	4	37.547,97	10,96	988,16	0,29	-	-	-	-	-	-	19.843,7	5,8
1864/65	19.645,6	7,74	-7.130,98	-2,81	12.265,18	4,83	65.171,92	25,67	38.453,45	15,15	81.830,13	32,23	39.465,05	15,54	-	-	4.182,09	1,65
1869/70	25.967,6	9,04	-922,33	-0,32	-	-	1.184,11	0,41	-24.472,34	-8,52	43.062,37	14,99	139.978,26	48,73	-	-	102.431,48	35,67
1874/75	38.498,69	6,44	156.488,53	26,18	-	-	17.064,9	2,86	16.024,44	2,68	128.983,22	21,58	201.128,82	33,65	-	-	39.581,27	6,61
1879/80	52.717,92	4,84	10.218,68	0,94	53.717,36	4,93	22.006,58	2,02	-68.654,04	-6,3	784.042,28	72	213.019,38	19,56	-	-	21.810,06	2,01
1885/86	74.194,32	6,89	2.374,83	0,22	62.616,26	5,82	23.742,21	2,2	-12.403,03	-1,15	253.878,02	23,59	71.688,05	6,66	20.990,22	1,95	579.039,25	53,82
1892/93	6.003,21	0,98	12.955,22	2,12	40.775,3	6,66	-6.352,29	-1,04	34.759,02	5,68	396.524,4	64,79	27.453,37	4,49	84.384,11	13,79	15.546,12	2,53
1894/95	-10.621,96	-2,86	3.502,09	0,94	29.002,17	7,81	-	-	27.356,99	7,37	240.973,75	64,91	-10.184,9	-2,74	45.992,11	12,39	45.243,18	12,18
1895/96	13.200,49	3,93	3.567,94	1,06	76.163,38	22,69	-9.203,95	-2,74	40.192,89	11,97	104.719,79	31,19	20.851,13	6,2	69.482,58	20,7	16.738,59	5
1896/97	7.943,33	3,5	4.825,02	2,13	53.215,77	23,43	12.489,08	5,5	7.977,29	3,51	24.612,95	10,84	-3.268,86	-1,44	93.271,1	41,08	26.010,03	11,45

Tabla 1 Los resultados de las actividades de Trenor y Cía.

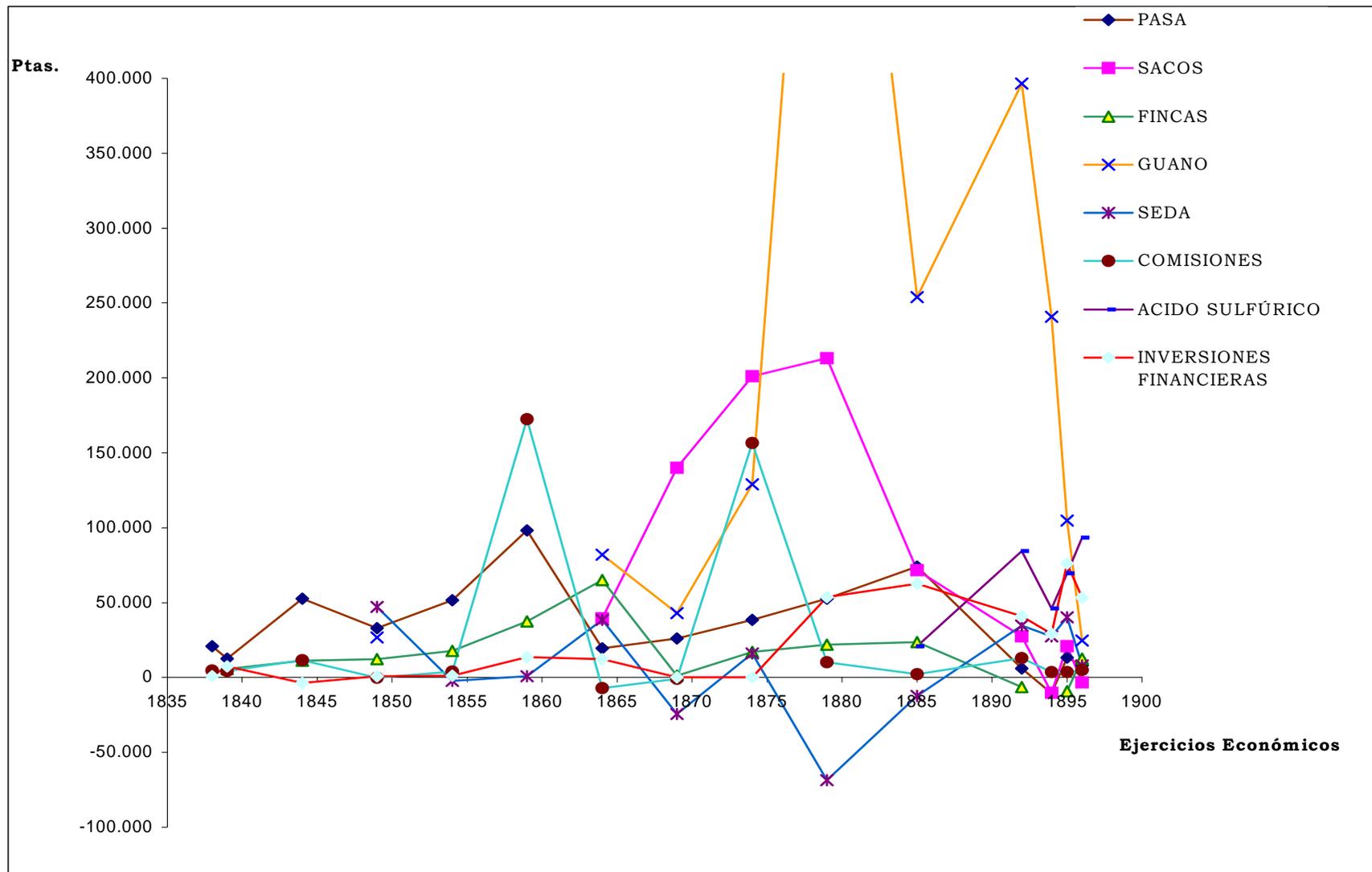


Figura 2 Evolución y relevancia de las actividades de Trenor y Cía.

Queremos comenzar señalando la dedicación inicial de Trenor y Cía. al comercio internacional de productos agrarios, sobre todo de pasas, así como al negocio de las comisiones. Estas actividades estuvieron presentes a lo largo de la vida de la empresa.

En lo que se refiere al negocio de la venta de pasas, aportó importantes beneficios en los primeros años y también en los años siguientes, como puede observarse en la figura 2. La cifra más alta de beneficios según el gráfico corresponde al ejercicio de 1859/60 seguido del de 1885/86, curiosamente este segundo ejercicio formaría parte de un período de gran prosperidad, pero el primero integraría un período de primera crisis del sector. Las pérdidas del ejercicio 1894/95 se encuadrarían en el período de decadencia⁴¹. Pero en el conjunto de las actividades destacan los ejercicios de 1844/45 y 1854/55 en que el comercio de la pasa proporcionaba más del 50% de los resultados de todas las actividades, y que pertenecerían al período descrito como de primera crisis.

La obtención de comisiones por la actividad bancaria generó igualmente cuantiosas ganancias en algunos ejercicios, en los de 1859/60 y 1874/75 especialmente, constituyendo uno de los principales negocios en términos de resultados. Las inversiones financieras, tanto en títulos de renta fija como variable, proporcionaron beneficios importantes en las últimas décadas del siglo XIX, la mayor cifra corresponde al ejercicio de 1895/96, en que era una de las actividades más lucrativas.

En cuanto a los beneficios derivados de la propiedad de fincas, de su arriendo⁴² principalmente, si bien tuvieron su relevancia hasta mediados de los años setenta del siglo XIX, constituyendo en el ejercicio 1864/65 la segunda actividad en importancia por cifra de resultados, como puede verse en la figura 2, la percepción de rentas de sus propiedades agrarias no resultó ser uno de los negocios más ventajosos de la sociedad, como hemos querido destacar.

A mediados del siglo XIX Trenor y Cía. se afirmó en el hilado y torcido de la seda. A pesar de la situación del sector, que fue empeorando a lo largo de la segunda mitad de dicho siglo, la empresa continuaba desempeñando esta actividad a finales de siglo, que es hasta donde disponemos de información al respecto. El negocio de la seda tuvo pérdidas de cierta cuantía, en cuanto a beneficios destacamos los del ejercicio inicial de 1849/50, así como los de 1864/65 y 1895/96, y en cuanto a pérdidas, los de 1869/70 y 1879/80, según nuestro análisis. No fue ésta una de las actividades más lucrativas de Trenor y Cía., aunque sí fue significativa en la vida de la sociedad, al menos en cuanto a inversiones en la fábrica de Vinalesa.

La que sí resultó muy acertada fue la decisión de reorganizar la fábrica de Vinalesa para dedicarla también a la producción de sacos, cuya venta originó apreciables resultados, sobre todo en las décadas de los setenta y ochenta del siglo XIX. A partir de entonces iniciaron una tendencia descendente, que derivó incluso en pérdidas en algunos años, según indica la figura 2. Esta situación de declive en esos años, que no corresponden a los

⁴¹ Piqueras (1981, pp. 81-84) distingue las siguientes etapas en el comercio exterior de la pasa valenciana: despegue comercial 1824-1840, primera larga crisis 1841-1870, gran prosperidad 1871-1890 y crisis y decadencia 1891-1937.

⁴² Los ingresos contabilizados por alquileres no procedían habitualmente de operaciones con terceros, sino de la utilización de los inmuebles por un determinado negocio de la sociedad. Dado que el resultado en Trenor y Cía. se determinaba por actividades, por ejemplo el alquiler del almacén para las hilazas de yute y lino constituía un ingreso para el negocio de las fincas, pero al mismo tiempo era un gasto para el negocio de los tejidos.

últimos de la sociedad, es bastante generalizada en el resto de las actividades, lo que originó descensos en la rentabilidad global de la empresa.

Trenor y Cía. se inició en la importación del guano a finales de los años cuarenta del siglo XIX, un año antes de comenzar la producción y venta de seda. El negocio de los abonos en términos generales produjo a la sociedad los mayores beneficios de la segunda mitad del siglo XIX, como se observa claramente en la figura 2. Puede verse en la tabla 1 como sobresale la cifra del ejercicio 1879/80, que suponía el 72% de los resultados de las actividades de ese año, y cuya cantidad de 784.042,28 ptas. no aparece en el gráfico de la figura 2 por motivos de presentación. En esas fechas la sociedad tenía establecidos a lo largo del territorio español diferentes depósitos para la venta de abonos y había comenzado a comercializar guano concentrado. Pero esta actividad sufrió igualmente el declive general de los últimos años del siglo XIX, sobre todo a partir del ejercicio de 1895/96, y en el ejercicio 1896/97 la cifra de beneficios y porcentaje era más reducido. Queremos también comentar que esta actividad no aparece en el cálculo del resultado de los ejercicios de 1854/55 y 1859/60, pertenecientes a la década de los cincuenta del siglo XIX, que es cuando la casa londinense Gibbs perdía el control de la importación del guano, y también sus agentes, los Trenor. En dichos años no había iniciado todavía la producción de abonos químicos. La sociedad Trenor y Cía. comenzó la comercialización del ácido sulfúrico en el ejercicio de 1885/86, siendo la actividad con mayores beneficios en el ejercicio de 1896/1897, en un momento de declive de la compañía.

Por último, también queremos hacer algún comentario sobre algunas partidas incluidas en el apartado “Otras” de la tabla, y que no aparecen en la figura anterior. De las inversiones realizadas en otras empresas, la más significativa fue la participación en la Refinería de azúcar de Badalona a partir del ejercicio 1885/86. Los resultados obtenidos en ese ejercicio del refinado representaban un 44,71% del total⁴³. La especulación con letras de cambio supuso importantes beneficios en los primeros ejercicios, en los cuales aparecen diferenciados de otros resultados. La venta de tejidos o azafrán no destacaron por sus utilidades, si bien contribuyeron a la generación del resultado total de la empresa durante bastantes años. Respecto del negocio de los superfosfatos, únicamente disponemos de los datos de tres ejercicios de finales del siglo XIX, que no son demasiado positivos, pero desconocemos si la situación mejoró en los años posteriores a 1897 hasta la disolución de la compañía, período en que este abono tuvo su importancia.

Resumiendo, la comercialización de abonos y de sacos fueron aquellas actividades que proporcionaron mayores beneficios a Trenor y Cía., pero también resultaron muy decisivos e importantes en la trayectoria de la sociedad el comercio internacional de productos agrarios, destacando la exportación de la pasa, así como las comisiones obtenidas por sus operaciones de banca, negocios éstos realizados de modo permanente desde los inicios.

5. CONCLUSIONES

El resultado de esta investigación permite resaltar la importancia de las actividades industriales en el siglo XIX y la interrelación entre agricultura e industria, a través del ejemplo de Trenor y Cía. La trayectoria de esta sociedad permite reconocer que no resulta

⁴³ A partir del ejercicio 1892/93, los resultados del azúcar refinado se asignan directamente a las respectivas cuentas de dividendos de los socios y no se incluyen en el cálculo del resultado de Trenor y Cía. y tampoco en la tabla 1.

adecuado calificar de fracaso a la industria del siglo XIX, ni responsabilizar de ello a la agricultura. Tampoco el hecho de considerar que la burguesía agraria tuvo en general una actitud poco emprendedora, y no llevó a cabo actuaciones industriales, refugiándose en una posición rentista. Si bien Trenor y Cía. se dedicó a la inversión en tierras y a los negocios financieros o especulativos, no constituyeron estos el segmento principal. Desde la óptica de esta sociedad resulta más coherente el punto de vista de Garrabou (1985) acerca de la concepción de una agricultura eficaz, innovadora y dinámica; pero al margen de la primacía de este sector, tampoco se sustentaría una visión exclusivamente agrarista de la economía contemporánea del país valenciano. Ahora bien, la centralidad de una agricultura muy productiva y rentable determinaba el tipo de negocios comerciales e industriales que podían surgir y desarrollarse. La sociedad Trenor y Cía., una de las empresas comerciales valencianas de mayor tamaño a mediados del siglo XIX, se especializó en una actividad industrial ligada a las necesidades y demanda de la agricultura, contribuyendo a la modernización de la agricultura valenciana y al avance industrial, materializado sobre todo en las innovaciones en el terreno de los fertilizantes con diversas patentes de invención. Ese impulso industrial se vio favorecido por el auge del sector agrícola, pero al mismo tiempo contribuyó a su avance. Igualmente hay que destacar la contribución de los Trenor al desarrollo financiero, a través de su actuación como comerciantes banqueros, proveyendo de medios de pago a la economía de dicho período.

Debemos también destacar que, aunque cada una de las actividades desarrolladas constituía una alternativa de inversión en sí misma, hay que entenderlas en el conjunto de la estrategia empresarial de la sociedad, en bastantes ocasiones se complementaban. La diversificación de las actividades funcionó bien en esta empresa, pero la sociedad Trenor y Cía. tuvo su continuación en *Vinalesa (antes Trenor y Cía.) S.A.*, fundada por los últimos accionistas de Trenor y Cía., y en este caso el objeto social era la fabricación de toda clase de hilados y tejidos de yute, esparto y otras fibras textiles, y negocios relacionados, es decir, optaban por la especialización en el sector textil.

El ejemplo de Trenor y Cía. se enmarca en una fase previa a la especialización industrial y comercial del primer tercio del siglo XX. En cierto modo, la larga trayectoria de esta empresa ilustra la evolución de una economía centrada en una agricultura intensiva, que, en su desarrollo, generaba oportunidades de negocio y estimulaba actividades industriales. La complementariedad entre estas actividades sectoriales, que ha sido considerada característica del modelo de desarrollo valenciano, era también el rasgo definitorio de esta empresa. La diversificación; la comercialización interior y exterior de alguno de los productos agrícolas; la importación de bienes de producción, como los abonos, fundamentales para el sostenimiento de la producción agraria; la elaboración propia de abonos cuando se agotó la provisión exterior de guano y aumentaba la demanda de fertilizantes minerales; la fabricación de bienes complementarios como los sacos; el desarrollo de los transportes y de las actividades financieras que requería la economía; y la persistencia de una actividad manufacturera directamente ligada a la producción agraria como en el caso de la actividad sedera. Y todo ello con el apoyo de una actividad bancaria, que excedió las necesidades de la propia compañía para convertirse en un negocio más, y ello desde los comienzos de la sociedad.

6 BIBLIOGRAFÍA

- ARROYO MARTÍN, J.V. (2003): La Banca en España en el período de entreguerras, 1920-1935. Un modelo de modernización y crecimiento, BBVA Archivo Histórico, Bilbao.
- AZAGRA, J.; E. MATEU y J. VIDAL (eds.) (1996): De la sociedad tradicional a la economía moderna, Estudios de Historia Valenciana, Contemporánea, Instituto de cultura Juan Gil-Albert, Diputación Provincial de Alicante.
- CALATAYUD S. y E. MATEU (1995): “Tecnología y conocimientos prácticos en la agricultura valenciana (1840-1914)”, No. 9, enero-junio, pp. 43-67.
- CALVO CALVO, A. (1999): “Transferencia internacional de tecnología y condicionamientos nacionales: la industria sedera catalana durante la transición al régimen liberal”, *Quaderns d’història de l’enginyeria*, Vol. III, pp. 93-123.
- CRUZ, J. (2000): Los notables de Madrid. Las bases sociales de la revolución liberal española, Alianza Ed., Madrid.
- FACAL RODRÍGUEZ, M.J. (2003): “Manuel Pérez Saénz 1848-1880: lectura de la contabilidad de un armador, comerciante mayorista y banquero de Santiago de Compostela”, *IV Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*, Carmona (Sevilla), 2-4 diciembre.
- FURIÓ, A. (2001): Història del País Valencià, Biblioteca d’estudis i investigaciones Tres i Quatre, Valencia.
- GARCÍA LÓPEZ, J.R. (1989): “El sistema bancario español del siglo XIX: ¿Una estructura dual? Nuevos planteamientos y nuevas propuestas”, *Revista de Historia Económica*, núm. 1, pp. 111-132.
- GARRABOU SEGURA, R. (1985): Un fals dilema. Modernitat o endarreriment de l’agricultura valenciana (1850-1900), Eds. Alfons el Magnànim, València.
- GIRALT I RAVENTÓS, E. (1969): “Introducción del guano como fertilizante agrícola en el País Valenciano y en Cataluña”, *III Congreso de Historia de la Medicina*, 10-12 abril, en Giralt, E., *Dos estudios sobre el País Valenciano*, pp. 67-93.
- GUÍA (1909): *Guía de Valencia*, Impres. Vives Mora, Valencia.
- JANINI JANINI, R. (1923): Principales impulsores y defensores de la riqueza agrícola y ganadera valenciana durante la segunda mitad del siglo XIX, Imp. Hijos de F. Vives Mora, Valencia.
- MADOZ IBÁÑEZ, P. (1982): Diccionario geográfico-estadístico-histórico de Alicante, Castellón y Valencia, Institución Alfonso el Magnánimo, Valencia.
- MARTÍNEZ GALLEGU, F.A. (1995): Desarrollo y crecimiento. La industrialización valenciana 1834-1914, Generalitat Valenciana Conselleria d’Indústria, Comerç i Turisme.
- MARTÍNEZ SANTOS, V. (1981): Cara y cruz de la sedería valenciana (siglos XVIII y XIX), Eds. Alfonso El Magnánimo, Valencia.
- MATEU TORTOSA, E. (1993): “Difusión de nuevas tecnologías en la agricultura valenciana en el siglo XIX”, *Agricultura y Sociedad*, enero-marzo, No. 66, pp. 43-68.

- MATEU, E. y S. CALATAYUD (1996): “La evolución de la agricultura valenciana: algunos aspectos (1840-1930)”, en Azagra, J., E. Mateu y J. Vidal (eds.), *De la sociedad tradicional a la economía moderna, Estudios de Historia Valenciana, Contemporánea*, pp. 101-124.
- MILLÁN GARCÍA-VARELA, J. (1996): “Els inicis revolucionaris de la societat valenciana contemporània. Revolució, canvi social i transformacions econòmiques, 1780-1875”, en Azagra, J., E. Mateu y J. Vidal (eds.), *De la sociedad tradicional a la economía moderna, Estudios de Historia Valenciana, Contemporánea*, pp. 125-162.
- NADAL OLLER, J. (1972): “Industrialización y desindustrialización del sureste español, 1817-1913”, *Moneda y Crédito*, No. 120, pp. 3-80.
- NADAL OLLER, J. (1975): El fracaso de la revolución industrial en España: 1814-1913, Ed. Ariel, Barcelona.
- NADAL OLLER, J. (1987): “El desenvolupament de l’economia valenciana a la segona meitat del segle XIX: una via exclusivament agrària?”, *Recerques*, No. 19, pp. 115-132.
- NADAL OLLER, J. (1990): “El desarrollo de la economía valenciana en la segunda mitad del siglo XIX: ¿una vía exclusivamente agraria?” en Nadal, J. y A. Carreras (dir. y coord.), *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Ed. Ariel, Barcelona, pp. 296-314.
- NADAL, J. y A. CARRERAS (dir. y coord.) (1990): Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX), Ed. Ariel, Barcelona.
- PALAFOX GÁMIR, J. (2001): “La tardía industrialización de la economía valenciana”, en Germán, L. y varios, *Historia económica regional de España siglos XIX y XX*, pp. 390-412.
- PIQUERAS HABA, J. (1981): La vid y el vino en el País Valenciano, Institución Alfonso El Magnánimo, Valencia.
- PONS PONS, A. (1990): “Els contractes d’arrendament al País Valencià: una anàlisi de protocols notariais”, *Estudis d’història agrària*, No. 8, pp. 175-200.
- PONS, A. y J. SERNA (1992): La ciudad extensa. La burguesía comercial-financiera en la Valencia de mediados del XIX, Diputació de València Centre d’Estudis d’Història Local.
- PONS, A. y J. SERNA (1993): Els ferrocarrils a la Safor: Vies i mercat al s. XIX, Gandía.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1988): De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930), Alianza Ed., Madrid.
- RUIZ LLOPIS, A. (2005): Análisis histórico-contable de la sociedad Trenor y Compañía (1838-1926), Tesis Doctoral, Universidad de Valencia.
- SÁNCHEZ-ALBORNOZ, N. (1968): España hace un siglo: una economía dual, Eds. Península, Barcelona.
- SERNA ALONSO, J. (1987): “De la gestión penitenciaria a la dominación de clase: el ejemplo de Manuel Montesinos”, *Poder y Control*, No. 3, pp. 17-49.

- SERNA, J. y A. PONS (1993): “Burguesías locales y conductas económicas. Dos modelos de comportamiento familiar (Trénor y Vallier)”, original inédito del proyecto *Gandia al segle XIX*, Institut Alfons el Vell, Gandia.
- SORRIBES I MONRABAL, J. (1996): “Cambio económico y crecimiento urbano”, en Azagra, J., E. Mateu y J. Vidal (eds.), *De la sociedad tradicional a la economía moderna, Estudios de Historia Valenciana, Contemporánea*, pp. 163-195.
- TEIXIDOR DE OTTO, M.J. (1976): Funciones y desarrollo urbano de Valencia, Institución Alfonso el Magnánimo, Valencia.
- TORRÓ, LL. I J. CUEVAS (2002): “Pels camins de la ‘via valenciana’: la indústria en el segle de la revolució”, *Recerques*, pp. 21-60.
- TORTELLA CASARES, G. (1972): Los orígenes del capitalismo en España: banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX, Ed. Tecnos, Madrid.
- TRENOR PUIG, T. (1995): “Notas anecdótico-genealógicas de la ascendencia de los hermanos Trenor y Puig”, Valencia.
- TRENOR PUIG, T. (2004): “Notas anecdótico-genealógicas de la ascendencia de los hermanos Trenor y Puig”, vol. I, Valencia.
- VICENS VIVES, J. (1972) (dir.): Historia social y económica de España y América. Los siglos XIX y XX. América independiente, Vol. V, Ed. Vicens-Vives, Barcelona.

¹ A principios de los setenta se inicia la etapa dorada de la viticultura valenciana, que se prolongará hasta comienzos del siglo XX. Una cuarta parte del total de la superficie cultivada a finales del siglo XIX se destinaba a la viña (Palafox, 2001. p. 393).

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Últimos números publicados

- 159/2000 Participación privada en la construcción y explotación de carreteras de peaje
Ginés de Rus, Manuel Romero y Lourdes Trujillo
- 160/2000 Errores y posibles soluciones en la aplicación del *Value at Risk*
Mariano González Sánchez
- 161/2000 Tax neutrality on saving assets. The spanish case before and after the tax reform
Cristina Ruza y de Paz-Curbera
- 162/2000 Private rates of return to human capital in Spain: new evidence
F. Barceinas, J. Oliver-Alonso, J.L. Raymond y J.L. Roig-Sabaté
- 163/2000 El control interno del riesgo. Una propuesta de sistema de límites
riesgo neutral
Mariano González Sánchez
- 164/2001 La evolución de las políticas de gasto de las Administraciones Públicas en los años 90
Alfonso Utrilla de la Hoz y Carmen Pérez Esparrells
- 165/2001 Bank cost efficiency and output specification
Emili Tortosa-Ausina
- 166/2001 Recent trends in Spanish income distribution: A robust picture of falling income inequality
Josep Oliver-Alonso, Xavier Ramos y José Luis Raymond-Bara
- 167/2001 Efectos redistributivos y sobre el bienestar social del tratamiento de las cargas familiares en
el nuevo IRPF
Nuria Badenes Plá, Julio López Laborda, Jorge Onrubia Fernández
- 168/2001 The Effects of Bank Debt on Financial Structure of Small and Medium Firms in some Euro-
pean Countries
Mónica Melle-Hernández
- 169/2001 La política de cohesión de la UE ampliada: la perspectiva de España
Ismael Sanz Labrador
- 170/2002 Riesgo de liquidez de Mercado
Mariano González Sánchez
- 171/2002 Los costes de administración para el afiliado en los sistemas de pensiones basados en cuentas
de capitalización individual: medida y comparación internacional.
José Enrique Devesa Carpio, Rosa Rodríguez Barrera, Carlos Vidal Meliá
- 172/2002 La encuesta continua de presupuestos familiares (1985-1996): descripción, representatividad
y propuestas de metodología para la explotación de la información de los ingresos y el gasto.
Llorenç Pou, Joaquín Alegre
- 173/2002 Modelos paramétricos y no paramétricos en problemas de concesión de tarjetas de credito.
Rosa Puertas, María Bonilla, Ignacio Olmeda

- 174/2002 Mercado único, comercio intra-industrial y costes de ajuste en las manufacturas españolas.
José Vicente Blanes Cristóbal
- 175/2003 La Administración tributaria en España. Un análisis de la gestión a través de los ingresos y de los gastos.
Juan de Dios Jiménez Aguilera, Pedro Enrique Barrilao González
- 176/2003 The Falling Share of Cash Payments in Spain.
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
Publicado en "Moneda y Crédito" nº 217, pags. 167-189.
- 177/2003 Effects of ATMs and Electronic Payments on Banking Costs: The Spanish Case.
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
- 178/2003 Factors explaining the interest margin in the banking sectors of the European Union.
Joaquín Maudos y Juan Fernández Guevara
- 179/2003 Los planes de stock options para directivos y consejeros y su valoración por el mercado de valores en España.
Mónica Melle Hernández
- 180/2003 Ownership and Performance in Europe and US Banking – A comparison of Commercial, Co-operative & Savings Banks.
Yener Altunbas, Santiago Carbó y Phil Molyneux
- 181/2003 The Euro effect on the integration of the European stock markets.
Mónica Melle Hernández
- 182/2004 In search of complementarity in the innovation strategy: international R&D and external knowledge acquisition.
Bruno Cassiman, Reinhilde Veugelers
- 183/2004 Fijación de precios en el sector público: una aplicación para el servicio municipal de suministro de agua.
M^a Ángeles García Valiñas
- 184/2004 Estimación de la economía sumergida en España: un modelo estructural de variables latentes.
Ángel Alañón Pardo, Miguel Gómez de Antonio
- 185/2004 Causas políticas y consecuencias sociales de la corrupción.
Joan Oriol Prats Cabrera
- 186/2004 Loan bankers' decisions and sensitivity to the audit report using the belief revision model.
Andrés Guiral Contreras and José A. Gonzalo Angulo
- 187/2004 El modelo de Black, Derman y Toy en la práctica. Aplicación al mercado español.
Marta Tolentino García-Abadillo y Antonio Díaz Pérez
- 188/2004 Does market competition make banks perform well?.
Mónica Melle
- 189/2004 Efficiency differences among banks: external, technical, internal, and managerial
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso

- 190/2004 Una aproximación al análisis de los costes de la esquizofrenia en España: los modelos jerárquicos bayesianos
F. J. Vázquez-Polo, M. A. Negrín, J. M. Cavasés, E. Sánchez y grupo RIRAG
- 191/2004 Environmental proactivity and business performance: an empirical analysis
Javier González-Benito y Óscar González-Benito
- 192/2004 Economic risk to beneficiaries in notional defined contribution accounts (NDCs)
Carlos Vidal-Meliá, Inmaculada Domínguez-Fabian y José Enrique Devesa-Carpio
- 193/2004 Sources of efficiency gains in port reform: non parametric malmquist decomposition tfp index for Mexico
Antonio Estache, Beatriz Tovar de la Fé y Lourdes Trujillo
- 194/2004 Persistencia de resultados en los fondos de inversión españoles
Alfredo Ciriaco Fernández y Rafael Santamaría Aquilué
- 195/2005 El modelo de revisión de creencias como aproximación psicológica a la formación del juicio del auditor sobre la gestión continuada
Andrés Guiral Contreras y Francisco Esteso Sánchez
- 196/2005 La nueva financiación sanitaria en España: descentralización y prospectiva
David Cantarero Prieto
- 197/2005 A cointegration analysis of the Long-Run supply response of Spanish agriculture to the common agricultural policy
José A. Mendez, Ricardo Mora y Carlos San Juan
- 198/2005 ¿Refleja la estructura temporal de los tipos de interés del mercado español preferencia por la liquidez?
Magdalena Massot Perelló y Juan M. Nave
- 199/2005 Análisis de impacto de los Fondos Estructurales Europeos recibidos por una economía regional: Un enfoque a través de Matrices de Contabilidad Social
M. Carmen Lima y M. Alejandro Cardenete
- 200/2005 Does the development of non-cash payments affect monetary policy transmission?
Santiago Carbó Valverde y Rafael López del Paso
- 201/2005 Firm and time varying technical and allocative efficiency: an application for port cargo handling firms
Ana Rodríguez-Álvarez, Beatriz Tovar de la Fe y Lourdes Trujillo
- 202/2005 Contractual complexity in strategic alliances
Jeffrey J. Reuer y Africa Ariño
- 203/2005 Factores determinantes de la evolución del empleo en las empresas adquiridas por opa
Nuria Alcalde Fradejas y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 204/2005 Nonlinear Forecasting in Economics: a comparison between Comprehension Approach versus Learning Approach. An Application to Spanish Time Series
Elena Olmedo, Juan M. Valderas, Ricardo Gimeno and Lorenzo Escot

- 205/2005 Precio de la tierra con presión urbana: un modelo para España
Esther Decimavilla, Carlos San Juan y Stefan Sperlich
- 206/2005 Interregional migration in Spain: a semiparametric analysis
Adolfo Maza y José Villaverde
- 207/2005 Productivity growth in European banking
Carmen Murillo-Melchor, José Manuel Pastor y Emili Tortosa-Ausina
- 208/2005 Explaining Bank Cost Efficiency in Europe: Environmental and Productivity Influences.
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso
- 209/2005 La elasticidad de sustitución intertemporal con preferencias no separables intratemporalmente: los casos de Alemania, España y Francia.
Elena Márquez de la Cruz, Ana R. Martínez Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 210/2005 Contribución de los efectos tamaño, book-to-market y momentum a la valoración de activos: el caso español.
Begoña Font-Belaire y Alfredo Juan Grau-Grau
- 211/2005 Permanent income, convergence and inequality among countries
José M. Pastor and Lorenzo Serrano
- 212/2005 The Latin Model of Welfare: Do 'Insertion Contracts' Reduce Long-Term Dependence?
Luis Ayala and Magdalena Rodríguez
- 213/2005 The effect of geographic expansion on the productivity of Spanish savings banks
Manuel Illueca, José M. Pastor and Emili Tortosa-Ausina
- 214/2005 Dynamic network interconnection under consumer switching costs
Ángel Luis López Rodríguez
- 215/2005 La influencia del entorno socioeconómico en la realización de estudios universitarios: una aproximación al caso español en la década de los noventa
Marta Rahona López
- 216/2005 The valuation of spanish ipos: efficiency analysis
Susana Álvarez Otero
- 217/2005 On the generation of a regular multi-input multi-output technology using parametric output distance functions
Sergio Perelman and Daniel Santin
- 218/2005 La gobernanza de los procesos parlamentarios: la organización industrial del congreso de los diputados en España
Gonzalo Caballero Miguez
- 219/2005 Determinants of bank market structure: Efficiency and political economy variables
Francisco González
- 220/2005 Agresividad de las órdenes introducidas en el mercado español: estrategias, determinantes y medidas de performance
David Abad Díaz

- 221/2005 Tendencia post-anuncio de resultados contables: evidencia para el mercado español
Carlos Forner Rodríguez, Joaquín Marhuenda Fructuoso y Sonia Sanabria García
- 222/2005 Human capital accumulation and geography: empirical evidence in the European Union
Jesús López-Rodríguez, J. Andrés Faña y Jose Lopez Rodríguez
- 223/2005 Auditors' Forecasting in Going Concern Decisions: Framing, Confidence and Information Processing
Waymond Rodgers and Andrés Guiral
- 224/2005 The effect of Structural Fund spending on the Galician region: an assessment of the 1994-1999 and 2000-2006 Galician CSFs
José Ramón Cancelo de la Torre, J. Andrés Faña and Jesús López-Rodríguez
- 225/2005 The effects of ownership structure and board composition on the audit committee activity: Spanish evidence
Carlos Fernández Méndez and Rubén Arrondo García
- 226/2005 Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan loss provisions
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 227/2005 Incumplimiento fiscal en el irpf (1993-2000): un análisis de sus factores determinantes
Alejandro Estellér Moré
- 228/2005 Region versus Industry effects: volatility transmission
Pilar Soriano Felipe and Francisco J. Climent Diranzo
- 229/2005 Concurrent Engineering: The Moderating Effect Of Uncertainty On New Product Development Success
Daniel Vázquez-Bustelo and Sandra Valle
- 230/2005 On zero lower bound traps: a framework for the analysis of monetary policy in the 'age' of central banks
Alfonso Palacio-Vera
- 231/2005 Reconciling Sustainability and Discounting in Cost Benefit Analysis: a methodological proposal
M. Carmen Almansa Sáez and Javier Calatrava Requena
- 232/2005 Can The Excess Of Liquidity Affect The Effectiveness Of The European Monetary Policy?
Santiago Carbó Valverde and Rafael López del Paso
- 233/2005 Inheritance Taxes In The Eu Fiscal Systems: The Present Situation And Future Perspectives.
Miguel Angel Barberán Lahuerta
- 234/2006 Bank Ownership And Informativeness Of Earnings.
V́ctor M. González
- 235/2006 Developing A Predictive Method: A Comparative Study Of The Partial Least Squares Vs Maximum Likelihood Techniques.
Waymond Rodgers, Paul Pavlou and Andres Guiral.
- 236/2006 Using Compromise Programming for Macroeconomic Policy Making in a General Equilibrium Framework: Theory and Application to the Spanish Economy.
Francisco J. André, M. Alejandro Cardenete y Carlos Romero.

- 237/2006 Bank Market Power And Sme Financing Constraints.
Santiago Carbó-Valverde, Francisco Rodríguez-Fernández y Gregory F. Udell.
- 238/2006 Trade Effects Of Monetary Agreements: Evidence For Oecd Countries.
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano.
- 239/2006 The Quality Of Institutions: A Genetic Programming Approach.
Marcos Álvarez-Díaz y Gonzalo Caballero Miguez.
- 240/2006 La interacción entre el éxito competitivo y las condiciones del mercado doméstico como determinantes de la decisión de exportación en las Pymes.
Francisco García Pérez.
- 241/2006 Una estimación de la depreciación del capital humano por sectores, por ocupación y en el tiempo.
Inés P. Murillo.
- 242/2006 Consumption And Leisure Externalities, Economic Growth And Equilibrium Efficiency.
Manuel A. Gómez.
- 243/2006 Measuring efficiency in education: an analysis of different approaches for incorporating non-discretionary inputs.
Jose Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro y Javier Salinas-Jiménez
- 244/2006 Did The European Exchange-Rate Mechanism Contribute To The Integration Of Peripheral Countries?.
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 245/2006 Intergenerational Health Mobility: An Empirical Approach Based On The Echp.
Marta Pascual and David Cantarero
- 246/2006 Measurement and analysis of the Spanish Stock Exchange using the Lyapunov exponent with digital technology.
Salvador Rojí Ferrari and Ana Gonzalez Marcos
- 247/2006 Testing For Structural Breaks In Variance With additive Outliers And Measurement Errors.
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 248/2006 The Cost Of Market Power In Banking: Social Welfare Loss Vs. Cost Inefficiency.
Joaquín Maudos and Juan Fernández de Guevara
- 249/2006 Elasticidades de largo plazo de la demanda de vivienda: evidencia para España (1885-2000).
Desiderio Romero Jordán, José Félix Sanz Sanz y César Pérez López
- 250/2006 Regional Income Disparities in Europe: What role for location?.
Jesús López-Rodríguez and J. Andrés Faña
- 251/2006 Funciones abreviadas de bienestar social: Una forma sencilla de simultaneizar la medición de la eficiencia y la equidad de las políticas de gasto público.
Nuria Badenes Plá y Daniel Santín González
- 252/2006 "The momentum effect in the Spanish stock market: Omitted risk factors or investor behaviour?".
Luis Muga and Rafael Santamaría
- 253/2006 Dinámica de precios en el mercado español de gasolina: un equilibrio de colusión tácita.
Jordi Perdiguero García

- 254/2006 Desigualdad regional en España: renta permanente versus renta corriente.
José M.Pastor, Empar Pons y Lorenzo Serrano
- 255/2006 Environmental implications of organic food preferences: an application of the impure public goods model.
Ana Maria Aldanondo-Ochoa y Carmen Almansa-Sáez
- 256/2006 Family tax credits versus family allowances when labour supply matters: Evidence for Spain.
José Felix Sanz-Sanz, Desiderio Romero-Jordán y Santiago Álvarez-García
- 257/2006 La internacionalización de la empresa manufacturera española: efectos del capital humano genérico y específico.
José López Rodríguez
- 258/2006 Evaluación de las migraciones interregionales en España, 1996-2004.
María Martínez Torres
- 259/2006 Efficiency and market power in Spanish banking.
Rolf Färe, Shawna Grosskopf y Emili Tortosa-Ausina.
- 260/2006 Asimetrías en volatilidad, beta y contagios entre las empresas grandes y pequeñas cotizadas en la bolsa española.
Helena Chuliá y Hipòlit Torró.
- 261/2006 Birth Replacement Ratios: New Measures of Period Population Replacement.
José Antonio Ortega.
- 262/2006 Accidentes de tráfico, víctimas mortales y consumo de alcohol.
José M^a Arranz y Ana I. Gil.
- 263/2006 Análisis de la Presencia de la Mujer en los Consejos de Administración de las Mil Mayores Empresas Españolas.
Ruth Mateos de Cabo, Lorenzo Escot Mangas y Ricardo Gimeno Nogués.
- 264/2006 Crisis y Reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Las Limitaciones de la Política Económica en Europa.
Ignacio Álvarez Peralta.
- 265/2006 Have Child Tax Allowances Affected Family Size? A Microdata Study For Spain (1996-2000).
Jaime Vallés-Giménez y Anabel Zárate-Marco.
- 266/2006 Health Human Capital And The Shift From Foraging To Farming.
Paolo Rungo.
- 267/2006 Financiación Autonómica y Política de la Competencia: El Mercado de Gasolina en Canarias.
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero.
- 268/2006 El cumplimiento del Protocolo de Kyoto para los hogares españoles: el papel de la imposición sobre la energía.
Desiderio Romero-Jordán y José Félix Sanz-Sanz.
- 269/2006 Banking competition, financial dependence and economic growth
Joaquín Maudos y Juan Fernández de Guevara
- 270/2006 Efficiency, subsidies and environmental adaptation of animal farming under CAP
Werner Kleinhanß, Carmen Murillo, Carlos San Juan y Stefan Sperlich

- 271/2006 Interest Groups, Incentives to Cooperation and Decision-Making Process in the European Union
A. Garcia-Lorenzo y Jesús López-Rodríguez
- 272/2006 Riesgo asimétrico y estrategias de momentum en el mercado de valores español
Luis Muga y Rafael Santamaría
- 273/2006 Valoración de capital-riesgo en proyectos de base tecnológica e innovadora a través de la teoría de opciones reales
Gracia Rubio Martín
- 274/2006 Capital stock and unemployment: searching for the missing link
Ana Rosa Martínez-Cañete, Elena Márquez de la Cruz, Alfonso Palacio-Vera and Inés Pérez-Soba Aguilar
- 275/2006 Study of the influence of the voters' political culture on vote decision through the simulation of a political competition problem in Spain
Sagrario Lantarón, Isabel Lillo, M^a Dolores López and Javier Rodrigo
- 276/2006 Investment and growth in Europe during the Golden Age
Antonio Cubel and M^a Teresa Sanchis
- 277/2006 Efectos de vincular la pensión pública a la inversión en cantidad y calidad de hijos en un modelo de equilibrio general
Robert Meneu Gaya
- 278/2006 El consumo y la valoración de activos
Elena Márquez y Belén Nieto
- 279/2006 Economic growth and currency crisis: A real exchange rate entropic approach
David Matesanz Gómez y Guillermo J. Ortega
- 280/2006 Three measures of returns to education: An illustration for the case of Spain
María Arrazola y José de Hevia
- 281/2006 Composition of Firms versus Composition of Jobs
Antoni Cunyat
- 282/2006 La vocación internacional de un holding tranviario belga: la Compagnie Mutuelle de Tramways, 1895-1918
Alberte Martínez López
- 283/2006 Una visión panorámica de las entidades de crédito en España en la última década.
Constantino García Ramos
- 284/2006 Foreign Capital and Business Strategies: a comparative analysis of urban transport in Madrid and Barcelona, 1871-1925
Alberte Martínez López
- 285/2006 Los intereses belgas en la red ferroviaria catalana, 1890-1936
Alberte Martínez López
- 286/2006 The Governance of Quality: The Case of the Agrifood Brand Names
Marta Fernández Barcala, Manuel González-Díaz y Emmanuel Raynaud
- 287/2006 Modelling the role of health status in the transition out of malthusian equilibrium
Paolo Rungo, Luis Currais and Berta Rivera
- 288/2006 Industrial Effects of Climate Change Policies through the EU Emissions Trading Scheme
Xavier Labandeira and Miguel Rodríguez

- 289/2006 Globalisation and the Composition of Government Spending: An analysis for OECD countries
Norman Gemmell, Richard Kneller and Ismael Sanz
- 290/2006 La producción de energía eléctrica en España: Análisis económico de la actividad tras la liberalización del Sector Eléctrico
Fernando Hernández Martínez
- 291/2006 Further considerations on the link between adjustment costs and the productivity of R&D investment: evidence for Spain
Desiderio Romero-Jordán, José Félix Sanz-Sanz and Inmaculada Álvarez-Ayuso
- 292/2006 Una teoría sobre la contribución de la función de compras al rendimiento empresarial
Javier González Benito
- 293/2006 Agility drivers, enablers and outcomes: empirical test of an integrated agile manufacturing model
Daniel Vázquez-Bustelo, Lucía Avella and Esteban Fernández
- 294/2006 Testing the parametric vs the semiparametric generalized mixed effects models
María José Lombardía and Stefan Sperlich
- 295/2006 Nonlinear dynamics in energy futures
Mariano Matilla-García
- 296/2006 Estimating Spatial Models By Generalized Maximum Entropy Or How To Get Rid Of W
Esteban Fernández Vázquez, Matías Mayor Fernández and Jorge Rodríguez-Valez
- 297/2006 Optimización fiscal en las transmisiones lucrativas: análisis metodológico
Félix Domínguez Barrero
- 298/2006 La situación actual de la banca online en España
Francisco José Climent Diranzo y Alexandre Momparler Pechuán
- 299/2006 Estrategia competitiva y rendimiento del negocio: el papel mediador de la estrategia y las capacidades productivas
Javier González Benito y Isabel Suárez González
- 300/2006 A Parametric Model to Estimate Risk in a Fixed Income Portfolio
Pilar Abad and Sonia Benito
- 301/2007 Análisis Empírico de las Preferencias Sociales Respecto del Gasto en Obra Social de las Cajas de Ahorros
Alejandro Esteller-Moré, Jonathan Jorba Jiménez y Albert Solé-Ollé
- 302/2007 Assessing the enlargement and deepening of regional trading blocs: The European Union case
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 303/2007 ¿Es la Franquicia un Medio de Financiación?: Evidencia para el Caso Español
Vanessa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 304/2007 On the Finite-Sample Biases in Nonparametric Testing for Variance Constancy
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 305/2007 Spain is Different: Relative Wages 1989-98
José Antonio Carrasco Gallego

- 306/2007 Poverty reduction and SAM multipliers: An evaluation of public policies in a regional framework
Francisco Javier De Miguel-Vélez y Jesús Pérez-Mayo
- 307/2007 La Eficiencia en la Gestión del Riesgo de Crédito en las Cajas de Ahorro
Marcelino Martínez Cabrera
- 308/2007 Optimal environmental policy in transport: unintended effects on consumers' generalized price
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 309/2007 Agricultural Productivity in the European Regions: Trends and Explanatory Factors
Roberto Ezcurra, Belen Iraizoz, Pedro Pascual and Manuel Rapún
- 310/2007 Long-run Regional Population Divergence and Modern Economic Growth in Europe: a Case Study of Spain
María Isabel Ayuda, Fernando Collantes and Vicente Pinilla
- 311/2007 Financial Information effects on the measurement of Commercial Banks' Efficiency
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 312/2007 Neutralidad e incentivos de las inversiones financieras en el nuevo IRPF
Félix Domínguez Barrero
- 313/2007 The Effects of Corporate Social Responsibility Perceptions on The Valuation of Common Stock
Waymond Rodgers , Helen Choy and Andres Guiral-Contreras
- 314/2007 Country Creditor Rights, Information Sharing and Commercial Banks' Profitability Persistence across the world
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 315/2007 ¿Es Relevante el Déficit Corriente en una Unión Monetaria? El Caso Español
Javier Blanco González y Ignacio del Rosal Fernández
- 316/2007 The Impact of Credit Rating Announcements on Spanish Corporate Fixed Income Performance: Returns, Yields and Liquidity
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 317/2007 Indicadores de Lealtad al Establecimiento y Formato Comercial Basados en la Distribución del Presupuesto
Cesar Augusto Bustos Reyes y Óscar González Benito
- 318/2007 Migrants and Market Potential in Spain over The XXth Century: A Test Of The New Economic Geography
Daniel A. Tirado, Jordi Pons, Elisenda Paluzie and Javier Silvestre
- 319/2007 El Impacto del Coste de Oportunidad de la Actividad Emprendedora en la Intención de los Ciudadanos Europeos de Crear Empresas
Luis Miguel Zapico Aldeano
- 320/2007 Los belgas y los ferrocarriles de vía estrecha en España, 1887-1936
Alberte Martínez López
- 321/2007 Competición política bipartidista. Estudio geométrico del equilibrio en un caso ponderado
Isabel Lillo, M^a Dolores López y Javier Rodrigo
- 322/2007 Human resource management and environment management systems: an empirical study
M^a Concepción López Fernández, Ana M^a Serrano Bedía and Gema García Piqueres

- 323/2007 Wood and industrialization. evidence and hypotheses from the case of Spain, 1860-1935.
Iñaki Iriarte-Goñi and María Isabel Ayuda Bosque
- 324/2007 New evidence on long-run monetary neutrality.
J. Cunado, L.A. Gil-Alana and F. Perez de Gracia
- 325/2007 Monetary policy and structural changes in the volatility of us interest rates.
Juncal Cuñado, Javier Gomez Biscarri and Fernando Perez de Gracia
- 326/2007 The productivity effects of intrafirm diffusion.
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez and Sergio Palomas
- 327/2007 Unemployment duration, layoffs and competing risks.
J.M. Arranz, C. García-Serrano and L. Toharia
- 328/2007 El grado de cobertura del gasto público en España respecto a la UE-15
Nuria Rueda, Begoña Barruso, Carmen Calderón y M^a del Mar Herrador
- 329/2007 The Impact of Direct Subsidies in Spain before and after the CAP'92 Reform
Carmen Murillo, Carlos San Juan and Stefan Sperlich
- 330/2007 Determinants of post-privatisation performance of Spanish divested firms
Laura Cabeza García and Silvia Gómez Ansón
- 331/2007 ¿Por qué deciden diversificar las empresas españolas? Razones oportunistas versus razones económicas
Almudena Martínez Campillo
- 332/2007 Dynamical Hierarchical Tree in Currency Markets
Juan Gabriel Brida, David Matesanz Gómez and Wiston Adrián Risso
- 333/2007 Los determinantes sociodemográficos del gasto sanitario. Análisis con microdatos individuales
Ana María Angulo, Ramón Barberán, Pilar Egea y Jesús Mur
- 334/2007 Why do companies go private? The Spanish case
Inés Pérez-Soba Aguilar
- 335/2007 The use of gis to study transport for disabled people
Verónica Cañal Fernández
- 336/2007 The long run consequences of M&A: An empirical application
Cristina Bernad, Lucio Fuentelsaz and Jaime Gómez
- 337/2007 Las clasificaciones de materias en economía: principios para el desarrollo de una nueva clasificación
Valentín Edo Hernández
- 338/2007 Reforming Taxes and Improving Health: A Revenue-Neutral Tax Reform to Eliminate Medical and Pharmaceutical VAT
Santiago Álvarez-García, Carlos Pestana Barros y Juan Prieto-Rodríguez
- 339/2007 Impacts of an iron and steel plant on residential property values
Celia Bilbao-Terol
- 340/2007 Firm size and capital structure: Evidence using dynamic panel data
Víctor M. González and Francisco González

- 341/2007 ¿Cómo organizar una cadena hotelera? La elección de la forma de gobierno
Marta Fernández Barcala y Manuel González Díaz
- 342/2007 Análisis de los efectos de la decisión de diversificar: un contraste del marco teórico “Agencia-Stewardship”
Almudena Martínez Campillo y Roberto Fernández Gago
- 343/2007 Selecting portfolios given multiple eurostoxx-based uncertainty scenarios: a stochastic goal programming approach from fuzzy betas
Enrique Ballester, Blanca Pérez-Gladish, Mar Arenas-Parra and Amelia Bilbao-Terol
- 344/2007 “El bienestar de los inmigrantes y los factores implicados en la decisión de emigrar”
Anastasia Hernández Alemán y Carmelo J. León
- 345/2007 Governance Decisions in the R&D Process: An Integrative Framework Based on TCT and Knowledge View of The Firm.
Andrea Martínez-Noya and Esteban García-Canal
- 346/2007 Diferencias salariales entre empresas públicas y privadas. El caso español
Begoña Cueto y Nuria Sánchez- Sánchez
- 347/2007 Effects of Fiscal Treatments of Second Home Ownership on Renting Supply
Celia Bilbao Terol and Juan Prieto Rodríguez
- 348/2007 Auditors’ ethical dilemmas in the going concern evaluation
Andres Guiral, Waymond Rodgers, Emiliano Ruiz and Jose A. Gonzalo
- 349/2007 Convergencia en capital humano en España. Un análisis regional para el periodo 1970-2004
Susana Morales Sequera y Carmen Pérez Esparrells
- 350/2007 Socially responsible investment: mutual funds portfolio selection using fuzzy multiobjective programming
Blanca M^a Pérez-Gladish, Mar Arenas-Parra , Amelia Bilbao-Terol and M^a Victoria Rodríguez-Uría
- 351/2007 Persistencia del resultado contable y sus componentes: implicaciones de la medida de ajustes por devengo
Raúl Iñiguez Sánchez y Francisco Poveda Fuentes
- 352/2007 Wage Inequality and Globalisation: What can we Learn from the Past? A General Equilibrium Approach
Concha Betrán, Javier Ferri and Maria A. Pons
- 353/2007 Eficacia de los incentivos fiscales a la inversión en I+D en España en los años noventa
Desiderio Romero Jordán y José Félix Sanz Sanz
- 354/2007 Convergencia regional en renta y bienestar en España
Robert Meneu Gaya
- 355/2007 Tributación ambiental: Estado de la Cuestión y Experiencia en España
Ana Carrera Poncela
- 356/2007 Salient features of dependence in daily us stock market indices
Luis A. Gil-Alana, Juncal Cuñado and Fernando Pérez de Gracia
- 357/2007 La educación superior: ¿un gasto o una inversión rentable para el sector público?
Inés P. Murillo y Francisco Pedraja

- 358/2007 Effects of a reduction of working hours on a model with job creation and job destruction
Emilio Domínguez, Miren Ullibarri y Idoya Zabaleta
- 359/2007 Stock split size, signaling and earnings management: Evidence from the Spanish market
José Yagüe, J. Carlos Gómez-Sala and Francisco Poveda-Fuentes
- 360/2007 Modelización de las expectativas y estrategias de inversión en mercados de derivados
Begoña Font-Belaire
- 361/2008 Trade in capital goods during the golden age, 1953-1973
M^a Teresa Sanchis and Antonio Cubel
- 362/2008 El capital económico por riesgo operacional: una aplicación del modelo de distribución de pérdidas
Enrique José Jiménez Rodríguez y José Manuel Fera Domínguez
- 363/2008 The drivers of effectiveness in competition policy
Joan-Ramon Borrell and Juan-Luis Jiménez
- 364/2008 Corporate governance structure and board of directors remuneration policies: evidence from Spain
Carlos Fernández Méndez, Rubén Arrondo García and Enrique Fernández Rodríguez
- 365/2008 Beyond the disciplinary role of governance: how boards and donors add value to Spanish foundations
Pablo De Andrés Alonso, Valentín Azofra Palenzuela y M. Elena Romero Merino
- 366/2008 Complejidad y perfeccionamiento contractual para la contención del oportunismo en los acuerdos de franquicia
Vanessa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 367/2008 Inestabilidad y convergencia entre las regiones europeas
Jesús Mur, Fernando López y Ana Angulo
- 368/2008 Análisis espacial del cierre de explotaciones agrarias
Ana Aldanondo Ochoa, Carmen Almansa Sáez y Valero Casanovas Oliva
- 369/2008 Cross-Country Efficiency Comparison between Italian and Spanish Public Universities in the period 2000-2005
Tommaso Agasisti and Carmen Pérez Esparrells
- 370/2008 El desarrollo de la sociedad de la información en España: un análisis por comunidades autónomas
María Concepción García Jiménez y José Luis Gómez Barroso
- 371/2008 El medioambiente y los objetivos de fabricación: un análisis de los modelos estratégicos para su consecución
Lucía Avella Camarero, Esteban Fernández Sánchez y Daniel Vázquez-Bustelo
- 372/2008 Influence of bank concentration and institutions on capital structure: New international evidence
Víctor M. González and Francisco González
- 373/2008 Generalización del concepto de equilibrio en juegos de competición política
M^a Dolores López González y Javier Rodrigo Hitos
- 374/2008 Smooth Transition from Fixed Effects to Mixed Effects Models in Multi-level regression Models
María José Lombardía and Stefan Sperlich

- 375/2008 A Revenue-Neutral Tax Reform to Increase Demand for Public Transport Services
Carlos Pestana Barros and Juan Prieto-Rodríguez
- 376/2008 Measurement of intra-distribution dynamics: An application of different approaches to the European regions
Adolfo Maza, María Hierro and José Villaverde
- 377/2008 Migración interna de extranjeros y ¿nueva fase en la convergencia?
María Hierro y Adolfo Maza
- 378/2008 Efectos de la Reforma del Sector Eléctrico: Modelización Teórica y Experiencia Internacional
Ciro Eduardo Bazán Navarro
- 379/2008 A Non-Parametric Independence Test Using Permutation Entropy
Mariano Matilla-García and Manuel Ruiz Marín
- 380/2008 Testing for the General Fractional Unit Root Hypothesis in the Time Domain
Uwe Hassler, Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 381/2008 Multivariate gram-charlier densities
Esther B. Del Brio, Trino-Manuel Níguez and Javier Perote
- 382/2008 Analyzing Semiparametrically the Trends in the Gender Pay Gap - The Example of Spain
Ignacio Moral-Arce, Stefan Sperlich, Ana I. Fernández-Saínz and Maria J. Roca
- 383/2008 A Cost-Benefit Analysis of a Two-Sided Card Market
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey, José Manuel Liñares Zegarra and Francisco Rodríguez Fernández
- 384/2008 A Fuzzy Bicriteria Approach for Journal Deselection in a Hospital Library
M. L. López-Avello, M. V. Rodríguez-Uría, B. Pérez-Gladish, A. Bilbao-Terol, M. Arenas-Parra
- 385/2008 Valoración de las grandes corporaciones farmacéuticas, a través del análisis de sus principales intangibles, con el método de opciones reales
Gracia Rubio Martín y Prosper Lamothe Fernández
- 386/2008 El marketing interno como impulsor de las habilidades comerciales de las pyme españolas: efectos en los resultados empresariales
M^a Leticia Santos Vijande, M^a José Sanzo Pérez, Nuria García Rodríguez y Juan A. Trespalacios Gutiérrez
- 387/2008 Understanding Warrants Pricing: A case study of the financial market in Spain
David Abad y Belén Nieto
- 388/2008 Aglomeración espacial, Potencial de Mercado y Geografía Económica: Una revisión de la literatura
Jesús López-Rodríguez y J. Andrés Faña
- 389/2008 An empirical assessment of the impact of switching costs and first mover advantages on firm performance
Jaime Gómez, Juan Pablo Maícas
- 390/2008 Tender offers in Spain: testing the wave
Ana R. Martínez-Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar

- 391/2008 La integración del mercado español a finales del siglo XIX: los precios del trigo entre 1891 y 1905
Mariano Matilla García, Pedro Pérez Pascual y Basilio Sanz Carnero
- 392/2008 Cuando el tamaño importa: estudio sobre la influencia de los sujetos políticos en la balanza de bienes y servicios
Alfonso Echazarra de Gregorio
- 393/2008 Una visión cooperativa de las medidas ante el posible daño ambiental de la desalación
Borja Montaña Sanz
- 394/2008 Efectos externos del endeudamiento sobre la calificación crediticia de las Comunidades Autónomas
Andrés Leal Marcos y Julio López Laborda
- 395/2008 Technical efficiency and productivity changes in Spanish airports: A parametric distance functions approach
Beatriz Tovar & Roberto Rendeiro Martín-Cejas
- 396/2008 Network analysis of exchange data: Interdependence drives crisis contagion
David Matesanz Gómez & Guillermo J. Ortega
- 397/2008 Explaining the performance of Spanish privatised firms: a panel data approach
Laura Cabeza Garcia and Silvia Gomez Anson
- 398/2008 Technological capabilities and the decision to outsource R&D services
Andrea Martínez-Noya and Esteban García-Canal
- 399/2008 Hybrid Risk Adjustment for Pharmaceutical Benefits
Manuel García-Goñi, Pere Ibern & José María Inoriza
- 400/2008 The Team Consensus–Performance Relationship and the Moderating Role of Team Diversity
José Henríque Dieguez, Javier González-Benito and Jesús Galende
- 401/2008 The institutional determinants of CO₂ emissions: A computational modelling approach using Artificial Neural Networks and Genetic Programming
Marcos Álvarez-Díaz , Gonzalo Caballero Miguez and Mario Soliño
- 402/2008 Alternative Approaches to Include Exogenous Variables in DEA Measures: A Comparison Using Monte Carlo
José Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro and Daniel Santín-González
- 403/2008 Efecto diferencial del capital humano en el crecimiento económico andaluz entre 1985 y 2004: comparación con el resto de España
M^a del Pópulo Pablo-Romero Gil-Delgado y M^a de la Palma Gómez-Calero Valdés
- 404/2008 Análisis de fusiones, variaciones conjeturales y la falacia del estimador en diferencias
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero
- 405/2008 Política fiscal en la ue: ¿basta con los estabilizadores automáticos?
Jorge Uxó González y M^a Jesús Arroyo Fernández
- 406/2008 Papel de la orientación emprendedora y la orientación al mercado en el éxito de las empresas
Óscar González-Benito, Javier González-Benito y Pablo A. Muñoz-Gallego
- 407/2008 La presión fiscal por impuesto sobre sociedades en la unión europea
Elena Fernández Rodríguez, Antonio Martínez Arias y Santiago Álvarez García

- 408/2008 The environment as a determinant factor of the purchasing and supply strategy: an empirical analysis
Dr. Javier González-Benito y MS Duilio Reis da Rocha
- 409/2008 Cooperation for innovation: the impact on innovatory effort
Gloria Sánchez González and Liliana Herrera
- 410/2008 Spanish post-earnings announcement drift and behavioral finance models
Carlos Forner and Sonia Sanabria
- 411/2008 Decision taking with external pressure: evidence on football manager dismissals in argentina and their consequences
Ramón Flores, David Forrest and Juan de Dios Tena
- 412/2008 Comercio agrario latinoamericano, 1963-2000: aplicación de la ecuación gravitacional para flujos desagregados de comercio
Raúl Serrano y Vicente Pinilla
- 413/2008 Voter heuristics in Spain: a descriptive approach elector decision
José Luís Sáez Lozano and Antonio M. Jaime Castillo
- 414/2008 Análisis del efecto área de salud de residencia sobre la utilización y acceso a los servicios sanitarios en la Comunidad Autónoma Canaria
Ignacio Abásolo Alessón, Lidia García Pérez, Raquel Aguiar Ibáñez y Asier Amador Robayna
- 415/2008 Impact on competitive balance from allowing foreign players in a sports league: an analytical model and an empirical test
Ramón Flores, David Forrest & Juan de Dios Tena
- 416/2008 Organizational innovation and productivity growth: Assessing the impact of outsourcing on firm performance
Alberto López
- 417/2008 Value Efficiency Analysis of Health Systems
Eduardo González, Ana Cárcaba & Juan Ventura
- 418/2008 Equidad en la utilización de servicios sanitarios públicos por comunidades autónomas en España: un análisis multinivel
Ignacio Abásolo, Jaime Pinilla, Miguel Negrín, Raquel Aguiar y Lidia García
- 419/2008 Piedras en el camino hacia Bolonia: efectos de la implantación del EEES sobre los resultados académicos
Carmen Florido, Juan Luis Jiménez e Isabel Santana
- 420/2008 The welfare effects of the allocation of airlines to different terminals
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 421/2008 How bank capital buffers vary across countries. The influence of cost of deposits, market power and bank regulation
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 422/2008 Analysing health limitations in Spain: an empirical approach based on the European Community household panel
Marta Pascual and David Cantarero

- 423/2008 Regional productivity variation and the impact of public capital stock: an analysis with spatial interaction, with reference to Spain
Miguel Gómez-Antonio and Bernard Fingleton
- 424/2008 Average effect of training programs on the time needed to find a job. The case of the training schools program in the south of Spain (Seville, 1997-1999).
José Manuel Cansino Muñoz-Repiso and Antonio Sánchez Braza
- 425/2008 Medición de la eficiencia y cambio en la productividad de las empresas distribuidoras de electricidad en Perú después de las reformas
Raúl Pérez-Reyes y Beatriz Tovar
- 426/2008 Acercando posturas sobre el descuento ambiental: sondeo Delphi a expertos en el ámbito internacional
Carmen Almansa Sáez y José Miguel Martínez Paz
- 427/2008 Determinants of abnormal liquidity after rating actions in the Corporate Debt Market
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 428/2008 Export led-growth and balance of payments constrained. New formalization applied to Cuban commercial regimes since 1960
David Matesanz Gómez, Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude and Isis Mañalich Gálvez
- 429/2008 La deuda implícita y el desequilibrio financiero-actuarial de un sistema de pensiones. El caso del régimen general de la seguridad social en España
José Enrique Devesa Carpio y Mar Devesa Carpio
- 430/2008 Efectos de la descentralización fiscal sobre el precio de los carburantes en España
Desiderio Romero Jordán, Marta Jorge García-Inés y Santiago Álvarez García
- 431/2008 Euro, firm size and export behavior
Silviano Esteve-Pérez, Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero and José Antonio Martínez-Serrano
- 432/2008 Does social spending increase support for free trade in advanced democracies?
Ismael Sanz, Ferran Martínez i Coma and Federico Steinberg
- 433/2008 Potencial de Mercado y Estructura Espacial de Salarios: El Caso de Colombia
Jesús López-Rodríguez y María Cecilia Acevedo
- 434/2008 Persistence in Some Energy Futures Markets
Juncal Cunado, Luis A. Gil-Alana and Fernando Pérez de Gracia
- 435/2008 La inserción financiera externa de la economía francesa: inversores institucionales y nueva gestión empresarial
Ignacio Álvarez Peralta
- 436/2008 ¿Flexibilidad o rigidez salarial en España?: un análisis a escala regional
Ignacio Moral Arce y Adolfo Maza Fernández
- 437/2009 Intangible relationship-specific investments and the performance of r&d outsourcing agreements
Andrea Martínez-Noya, Esteban García-Canal & Mauro F. Guillén
- 438/2009 Friendly or Controlling Boards?
Pablo de Andrés Alonso & Juan Antonio Rodríguez Sanz

439/2009

La sociedad Trenor y Cía. (1838-1926): un modelo de negocio industrial en la España del siglo XIX

Amparo Ruiz Llopis