

Universität zu Köln

Historisches Seminar

Institut für Iberische und Lateinamerikanische Geschichte

WS 93/94

Proseminar: Einführung in das Studium der Neueren Geschichte (mit besonderer Berücksichtigung der Iberischen und Lateinamerikanischen Geschichte)

Spanien und Spanisch-Amerika im Zeitalter der Bourbonischen Reformen

Dozent: Dr. Bernd Schröter

DIE MONOPOLGESELLSCHAFTEN

Vorgelegt von: Johannes Beck

1. Fachsemester Regionalwissenschaften Lateinamerika

Bergisch Gladbach, 29.01.1994

Inhaltsverzeichnis

I.	Einleitung	S. 3
II.	Die Lage vor der Einführung von Monopolgesellschaften	S. 3
III.	Die Einrichtung von Monopolgesellschaften unter den Bourbonen	S. 4
IV.	Die Monopolgesellschaften	S. 5
V.	Das Ende der Monopolgesellschaften	S. 10
VI.	Schluß	S. 12
VII.	Literaturverzeichnis	S. 13

I. Einleitung

Die Gründung mehrerer Monopolgesellschaften von 1714 bis 1785 war eines der Hauptinstrumente der spanischen Krone, um den Handel mit den überseeischen Gebieten wieder in spanischen Hände zu bekommen.

In dieser Arbeit sollen die Gründe der Einrichtung und Abschaffung der Monopolgesellschaften gezeigt werden. Weiter sollen die einzelnen Gesellschaften kurz vorgestellt und auf folgende Fragen eingegangen werden:

Kann man die Gründung von privilegierten Monopolhandelsgesellschaften als Reform bezeichnen? Wenn ja, handelt es sich um eine systemüberwindende oder systemstabilisierende Reform? Waren die Companien erfolgreich?

Der Forschungs-/Quellenstand auf dem Gebiet ist leider sehr schlecht, es liegen nur zu einzelnen Monopolgesellschaften Monographien (zu der C.ia Guipuzcoana de Caracas und C.ía de Barcelona) und Aufsätze (zu der C.ía de Honduras) vor. Eine Überblicksdarstellung über alle Monopolgesellschaften fehlt völlig. In allgemeinen Werken zur spanischen Geschichte und Lexika sind einige Abschnitte zu Monopolgesellschaften vorhanden (bes. im Dicionario de Historia de España herausgegeben durch Germán Bleiberg). Die deutsche Literatur ist äußerst gering. Es besteht also weiterhin, trotz der großen Bedeutung der Gesellschaften für die Entwicklung des Kapitalismus in Spanien, ein Bedarf an Arbeiten zu diesem Thema.

II. Die Lage vor der Einführung von Monopolgesellschaften in Spanien

In den Niederlanden, Frankreich und England waren schon seit dem 17. Jhrdt. Monopolgesellschaften für den Handel mit Amerika vorhanden. Die meist als Aktiengesellschaften organisierten Unternehmen konnten teilweise enorme Gewinne verbuchen (bes. in Holland). In der wirtschaftlichen Entwicklung Europas spielten die Monopolgesellschaften eine wichtige Rolle für die Kommerzialisierung des Lebens und für das Auftauchen einer für den Kapitalismus empfänglichen Gesellschaft.¹

In Spanien waren die Habsburger unfähig, wirksame Maßnahmen gegen den Verlust eines großen Teiles des Handels mit Amerika zu ergreifen. Der Handel mit Spanisch-Amerika war u.a. deshalb in die Hände der ausländischen Konkurrenten gefallen, weil die Industrie im Mutterland nicht dazu in der Lage war, die Nachfrage nach Waren in Spanisch-Amerika zu decken. Die Spanier beschränkten sich darauf, Waren nach Spanisch-Amerika zu trans-

¹Vgl. Fabián Estapé Rodríguez, in: Dicionario de Historia de España, Bd. 1, Madrid 1968, S. 914

portieren. Der Transport wurde meist in Form von kleinen Gelegenheitsgesellschaften Sevillaner Kaufleute, die faktisch die Kontrolle über den Handel besaßen, abgewickelt.² Aufgrund des Niedergangs der spanischen Industrie erfolgte die Deckung der Warennachfrage in Spanisch-Amerika durch ausländische Waren via Sevilla (ab 1717 Cádiz) und über den Schmuggel. Nach einer französischen Quelle von 1691 waren im diesem Jahr nur 5% der nach Spanisch-Amerika exportierten Waren spanisch.³ Der Traum der Reformen war es, diesen Betrag auf 100% zu steigern.⁴

Es gab allerdings schon im 17. Jhrdt. viele Vorschläge zur Einrichtung von Monopolgesellschaften nach dem erfolgreichen ausländischen Vorbild. Bereits 1628 wurde von Philipp IV. eine Kommission aus Fachleuten eingesetzt, die einen Plan zur Gründung von 5 Gesellschaften für den Handel mit dem Osten, dem Norden, Neufundland, Ost- und Westamerika erarbeiten sollte. Diese Pläne wurden ebensowenig realisiert, wie der Plan von Luis Cerdeño y Monzón, den Karl II. beauftragt hatte, eine Gesellschaft für die kastilischen Reiche zu gründen.⁵

III. Die Einrichtung von Monopolgesellschaften unter den Bourbonen

Nach der Machtübernahme der Bourbonen war eine größere Aufgeschlossenheit der Krone vorhanden, die auf merkantilistisch-nationalökonomischen Theorien beruhenden Ideen der Berater umzusetzen.⁶ Der sp. Merkantilismus folgte in etwa dem französischen Vorbild von Colbert (unter Louis XIV.). Die Ziele der Reformen waren, die Produktion und den Handel zu vergrößern und die nationale Wirtschaft vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Das Ideal war die Autarkie vom Ausland und Überschüsse im Außenhandel. Die Steuerkraft Spaniens und die Ausbeutung der Kolonien sollte zur Deckung der staatlichen Ausgaben für Ausbau und Entwicklung moderner administrativer und militärischer Einrichtungen gesteigert werden. Zur Erreichung der Ziele wollten die Reformen den Staat und die staatliche Einmischung in die Wirtschaft stärken. Das Mutterland sollte die Rolle des Warenlieferanten und Rohstoffabneh-

²Vgl. Eberhard Schmitt, *Europäische Expansion*, Bd. 4, *Wirtschaft und Handel*, München 1988, S. 48

³Vgl. Manuel Tuñón del Lara, *Historia de España*, Bd. VII, Barcelona 1980, S. 131f

⁴Vgl. Céspedes del Castillo, *América Hispánica*, in: *Historia de España*, dirigida por Manuel Tuñón del Lara, Bd. VI, Barcelona 1983, S. 322

⁵Vgl. Fabián Estapé Rodríguez, *aaO.*, S. 914

⁶Vgl. Hartmut Heine, *Geschichte Spaniens in der frühen Neuzeit*, 1400-1800, München 1984, S. 170

mers, und die Kolonien die des Rohstofflieferanten und Warenabnehmers spielen. Dazu mußte jedoch die sp. Warenproduktion gesteigert werden.⁷

Die Wirtschaftspolitik der Bourbonen plante, die Produktion in Industrie und Landwirtschaft zu steigern, indem sie Produktionszentren (oft Fábricas Reales) errichtete und diese durch Zwischenhandelsorganisationen (Transportmonopol des Staates) für den Austausch zwischen Produzenten und Konsumenten ergänzte. Diese Aufgabe nahmen Monopolhandelsgesellschaften für den Binnen- und Außenhandel wahr. Die Bedeutung der Binnengesellschaften war jedoch geringer als die der kolonialen.

Die Bourbonen verbanden mit der Einführung von Monopolgesellschaften große Hoffnungen für die Entwicklung von Wirtschaft und Handel.⁸

Zur Gründung der C.ía Guipuzcoana und der C.ía de Barcelona trug auch das Bestreben der baskischen/bzw. katalanischen Kaufmannschaft bei, sich aus der wirtschaftlichen Vormundschaft Kastiliens zu befreien.⁹

Eingeführt wurden die Monopolgesellschaften in 4 Etappen:

1. 1714, 1728 und 1740: Unter Philipp V. werden drei koloniale Gesellschaften gegründet: Der erste Versuch der C.ía de Honduras scheitert, dafür sind die beiden anderen Gesellschaften erfolgreicher (Guipuzcoana, La Habana).
2. 1746-47/1755: Gründung nach dem Amtsantritt Ferdinands VI. einer vorwiegend im Binnenhandel aktiven Monopolgesellschaft (Aragón), dreier für den Handel im Inneren und mit Portugal (Extremadura, Toledo, Granada) und einer weiteren für den kolonialen Handel (San Fernando). 1755 kommt für den kolonialen Handel die C.ía de Barcelona hinzu.
3. 1763-1773: Unter Karl III. werden eine weitere, u.a. auch im Kolonialhandel aktive, wichtige Monopolgesellschaft (Cinco Gremios Mayores de Madrid) und zwei kleinere Binnengesellschaften (Burgos, Ezcaray) gegründet.
4. 1785: Die letzte Monopolgesellschaft für die Philippinen wird als Nachfolger anderer (u.a. Guipuzcoana) noch in der Amtszeit Karls III. errichtet.

IV. Die Monopolgesellschaften

1714: Ein Vertrag (Asiento) zwischen dem Marqués de Montesacro, der seit 1708 ein Recht auf die Lieferung von Waren nach Amerika und den Postasiento innehatte, und dem sp. König zur Gründung einer Gesellschaft für den Handel mit **Honduras** und Caracas wurde geschlossen. Der König stellte 3 Schiffe, was als 25%ige Beteiligung am Grundkapital von 400

⁷Vgl. Céspedes del Castillo, aaO., S. 319

⁸Vgl. Fabián Estapé Rodríguez, aaO., S. 915

⁹Vgl. Hartmut Heine, aaO., S. 170

000 Pesos galt (25 Aktien zu 4000 Pesos). Der Marqués suchte private Aktionäre für seinen Teil von 75 Aktien zu 4000 Pesos. Diese konnte jeder, auch in Teilen bis zu 500 Pesos (1/8 Aktie), frei erwerben, aber Stimmrecht bei der Ernennung der Kommissare besaß nur, wer mindestens 40 000 Pesos (10 Aktien) investiert hatte. Eine Ausnahme galt für die Händler, die in bar ihre Fracht bezahlten, diese durften ihre eigenen Kommissare benennen. Die Steuern und Abgaben wurden auf 5% des Warenwertes begrenzt, die in zwei Raten bezahlt werden mußten. Für den inneramerikanischen Warenverkehr galt ein Satz von 7,5%. Die Überwachung der Warenladung und der Entladung unterstand dem König. In jedem Schiff fuhren deshalb ein Oidor und ein Alcalde Mayor mit (dazu noch jeweils ein Schreiber und ein Page). Alle seemännischen Belange unterstanden dem Kapitän. Am 30.11.1714 liefen aus Cádiz drei Schiffe aus (zwei nach Honduras und eines nach Venezuela). Probleme gab es in Caracas, wo die lokalen Behörden auf der Zahlung der lokalen Steuern bestanden und verlangten, daß die 5% Steuern auf Basis des Verkaufswertes der Waren in Venezuela zu entrichten seien. Zweideutige Erklärungen des Consejo lösen das Kompetenzwirrwarr nicht. Mit der Rückkehr der Schiffe nach Spanien am 16.8.1718 erlosch die Tätigkeit der Gesellschaft. Es blieb bei Kosten von 300 000 Pesos ein Gewinn von 100 000 Pesos, davon gingen 25% an die Krone. Die Kompanie wurde zum Prototyp für die Monopolgesellschaften in Spanien. Von dem bedeutenden sp. Merkantilist Uztáriz wurde sie in seiner Schrift "Teoría y práctica de comercio y marina" erwähnt.¹⁰

1728: Die **Real C.ía Guipuzcoana de Navegación de Caracas** wird mit einem geplanten Startkapital von 1,5 Millionen Pesos gegründet, um den Kakoamangel in Spanien zu beheben. Der König beteiligte sich mit 200 Aktien zu 500 pesos. Pro 8 Aktien erhielt man eine Stimme. Ihr Ziel war es koloniale Produkte (Kakao und Tabak) nach Spanien zu importieren, und sp. Waren und Manufakturzeugnisse (bes. baskische Eisenwaren) zu exportieren. Nach dem Aufschwung der Textilerzeugung in Spanien importierte sie auch zunehmend Färbemittel (z.B. Indigo und Brasilholz) und ab 1756 auch Leder. Das Hauptprivileg war die Befreiung von der Pflicht, auf der Hinfahrt in Cádiz Zwischenstation einzulegen. Die ausschließlich ihr zugestandenen Handelsgebiete waren: Venezuela, Cumaná, Trinidad, Guayana und die Insel La Margarita. Die Schiffsflotte war zur eigenen Verteidigung und zur Bekämpfung des Schmuggels vor der venezolanischen Küste bewaffnet (Küstenwache). Sie besaß das Korsarenrecht. Gegen diese Schmuggelbekämpfungsmaßnahmen und das Handelsmonopol richtete sich in Venezuela eine vehemente Opposition, die bis zur offenen Rebellion reichte. Anfangs hatte die Gesellschaft Probleme mit der Zeichnung der Aktien, bis 1735 waren beispielsweise die Hälfte der Anteile nicht verkauft. 1765 verlegte sie ihren Sitz nach Madrid. Nach Erfolgen mit

¹⁰Vgl. **Carmelo Saenz de Santamaría, La Compañía de Comercio de Honduras, in: Revista de Indias Nr. 159-162, Madrid 1980, S. 141f**

einem Höhepunkt zwischen 1756 und 1778 begann ein Abschwung bis zu ihrer Auflösung zugunsten der Real C.ía de Filipinas 1785.

1734: In Galizien wird eine Kompanie für den Holzhandel mit Campeche gegründet (**C.ía de Galicia**). Sie hatte aber keine Chance, gegen die dort niedergelassenen Engländer vorzugehen und wurde bald aufgelöst.

1740: Die **C.ía de la Habana** wird mit Sitz in San Cristóbal auf Cuba gegründet. Das Ziel war, die Produkte der Insel (Zucker, Tabak) im Tausch gegen sp. Güter zu exportieren. Der Schiffbau und das Korsarentum sollten stimuliert werden. Die Gesellschaft erreichte nicht den Reichtum der C.ía Guipuzcoana. Einer der Gründe dafür war der starke Schmuggel in der Region. Sie wurde 1781 aufgelöst.

1746: Gründung der **C.ía de Aragón** (auch de Saragossa). Sie sollte Aragón zu wirtschaftlichem Aufschwung verhelfen. Um das Arbeitsniveau in Aragón anzuheben, wurden katalanische und französische Handwerker verpflichtet. Die finanziellen Ergebnisse waren nicht gerade berauschend. Ab 1774 wurden von der Gesellschaft keine Schuldzinsen mehr bezahlt und 1784 wurde sie aufgelöst.

1746: Die nach einer im Erfolgskrieg zerstörten Stadt benannte **C.ía de Zarza la Mayor** (auch C.ía de Extremadura genannt) wird mit einem Grundkapital von 2 Mill. Pesos gegründet (der König zeichnete 20 Aktien à 3000 Pesos). Das Ziel war, den Schmuggel mit Portugal, der in der Extremadura grassierte, zu unterbinden und die Landwirtschaft zu fördern. Sie erhielt exklusive Zollermäßigungen, um Früchte und Waren nach Portugal exportieren zu können. So sollte besonders spanische Seide in Portugal billiger angeboten werden, als die holl., engl., franz. und ital. Konkurrenzseide. Sie wurde 1747 mit den Gesellschaften von Granada (Gegründet 1746, Startkapital von 500 000 Altpesos, Vorkaufsrechte beim Seiden- und Leinenkauf) und Toledo (Gegründet 1747) vereinigt, weil die beiden anderen Ges. alleine nicht das notwendige Kapital erreichten. Sie waren gegründet worden, um den Niedergang der Seidenindustrie in Granada und Toledo aufzuhalten. Durch schamloses Ausnützen der Privilegien erreichten sie jedoch eher das Gegenteil. Bis 1752 erwirtschafteten die nun vereinigten drei Gesellschaften dank des erhaltenen Monopols für den Handel mit Portugal Gewinne. Doch 1752 und 1753 erlaubte Ferdinand VI. allen Fabrikanten, Waren nach Portugal zu exportieren. Verlängert wurden lediglich bis 1768 die Zollermäßigungen, zusätzlich erhielten die Gesellschaften das Recht, zollfrei Zucker und Tabak nach Spanien einzuführen. Doch der Abschwung war nicht mehr aufzuhalten: Schon 1751 wurden keine Dividenden und Zinsen mehr bezahlt und nach dem Lissaboner Erdbeben von 1755, bei dem die Ges. ihre Schiffe auf dem Weg nach Buneos Aires verlor, wurde 1761 die Kasse geschlossen. Trotz

ihres relativen Mißerfolges schaffte sie es, der sp. Seidenindustrie einen Zugang nach Portugal zu schaffen.

1747: Die **C.ía de San Fernando**, auch C.ía de Sevilla genannt, wird gegründet. Das Grundkapital betrug 3 Millionen Pesos. Sie besaß eine Erlaubnis zur Beteiligung am Amerikahandel außerhalb der Zonen der Kompanien La Habana und Caracas. An dieser Ges. beteiligten sich vor allem Händler aus Cádiz. Nach Verfall in den letzten Jahren wurde sie 1788 aufgelöst.

1750: In Guatemala entsteht die **C.ía de Guatemala**, um dem Bergbau das notwendige Kapital zuzuführen und um Waren aus Guatemala (hauptsächlich mineralische) zu exportieren. 1756 endete sie aufgrund der definitiven Nichtanerkennung durch den Hof. Sie blieb nicht mehr als ein Projekt.¹¹

1755: Im Mai wird auf Verlangen der katalanischen Kaufmannschaft nach Handel mit Guayana, Cumaná und den Inseln Trinidad und La Margarita die **Real C.ía de Comercio de Barcelona** (auch C.ía de Cataluña und C.ía de Santo Domingo genannt) gegründet. Die zugestandenen Handelsgebiete waren Santo Domingo, Puerto Rico und La Margarita. Das geplante Startkapital betrug 1 Million Pesos, von denen anfangs nur 400 000 eingezahlt wurden. Die Ges. wurde von einer Junta regiert, die alle drei Jahre von allen Aktionären, die mehr als 8 Aktien (je 250 Pesos) besaßen, gewählt wurde. Aus Katalonien wurden bes. Wein, Schnaps, Olivenöl, Textilien, Werkzeuge, etc. geliefert. Nach Katalonien kamen vorwiegend: Häute, Brasilholz, Kakao und in großen Mengen Zucker. Alle Schiffe mußten auf ihrer Hin- und Rückfahrt zur Registrierung durch die Casa de la Contratación Cádiz ansteuern. Die Freihandelsregelung von 1765 schadete der Gesellschaft, die daran dachte die Aktivitäten einzustellen, aber sie fing sich mit der Ausweitung der Aktivitäten nach Guayana und zahlte den Aktionären daraufhin eine Dividende von 30%. Sie besaß auch bewaffnete Schiffe, aber im Gegensatz zur Guipuzcoana kein Korsarenrecht. Das aus den sp.-engl. Kriegen resultierenden Erliegen der Handelsschifffahrt in der Karibik ruinierten die Gesellschaft. 1785 ging sie teilweise in der Philippinenkompanie auf.¹²

1763: Die **Cinco Gremios Mayores de Madrid** gründen eine Gesellschaft für den See- und Landhandel mit einem geplanten Grundkapital von 15 Millionen Pesos (von jedem Gremium 3 Mill.). Am Beginn wurden jedoch nur 5 Mill. (eine Mill. pro Gremium) einbezahlt. 1768 erhöhte man das Kapital auf 10 Mill. und 1773 auf die geplanten 15 Mill. Pesos. Alle 4 Jahre wurde der Gewinn ausgeschüttet, wobei ein Drittel zur Kapitalaufstockung verwendet wurde.

¹¹Vgl. Carmelo Saenz de Santamaría, aaO., S. 144f

¹²Vgl. Diccionario de Historia de Venezuela, Caracas 1988, S. 773-775

Ursprünglich waren die Cinco Gremios Mayores de Madrid 1685 als Handelskammer der Händler der fünf Bereiche Juwelen, Seide und Puerta de Guadalajara, Brot, Leinen und Gewürze, Kurzwaren und Drogerie gegründet worden. Schnell entwickelte sie eine monop. Stellung im Handel mit Madrid und bekam 1728 und 1741 neue Rechte zugesprochen. Die 1763 gegründete Handelsgesellschaft gründete eine Geldwechselbank; Faktoreien in Cádiz, Barcelona, London und México; Fabriken in València, Guadalajara, Talavera und Ezcaray; hatte zeitweilig das lukrative Versorgungsmonopol für Lebensmittel von Heer und Marine inne, und war im Versicherungs- und Leibrentengeschäft aktiv. Später besaß die Kompanie durch die allgemeine Kapitalknappheit in der spanischen Wirtschaft die größten flüssigen Kapitalmengen.¹³ 1777 z.B. betrug das Vermögen der 375 Aktionäre 210 Mill. Reales. Nur durch das hohe Kapital war ihr ungewöhnlicher Erfolg möglich. Dadurch schuf sie auch Probleme, da das Kapital aus der Provinz nach Madrid abgezogen wurde.¹⁴ Sie bot Privatleuten die Gelegenheit, Geld ohne direkte Beteiligung an Unternehmungen anzulegen, was nach mittelalterlichem kanonischem Recht als Wucher galt. Folglich wurde sie von Theologen angeklagt, aber 1764 stellte eine Real Cédula die Legalität der Operationen sicher.

1767: Errichtung der **Real C.ía de San Carlos de la Ciudad de Burgos**, die nur mit sp. Waren handeln durfte (z.B. Leinen, Hanf, Stahl, Eisen,...). Sie sollte anfangs im Binnenhandel aktiv sein und bei einem entsprechenden Reichtum auch Waren nach Spanisch-Amerika schicken dürfen. Dazu kam es aber nicht, da das angestrebte Grundkapital von 6 Mill. Reales nur zu 20% gezeichnet wurde. Und nachdem die Mehrheit der Aktionäre dafür gestimmt hatte, wurde sie 1773 aufgelöst.

1773: Die **C.ía de Ezcaray** wird gegründet. Ohne Erfolg geblieben wird sie von den Cinco Gremios Mayores de Madrid absorbiert.

1785: Es wird eine Real Cédula zur Errichtung der **Real C.ía de Filipinas** erlassen, nachdem 1784 die Aktionäre der Guipuzcoana deren Umwandlung in eine Handelsgesellschaft für die Philippinen beschlossen hatten. Schon 1831 hatte es auf Bitten Sevillaner Händler den fehlgeschlagenen Versuch einer Gründung gegeben. Die Gesellschaft erhielt das Monopol zum Handel mit den Philippinen. Das Startkapital betrug 8 Millionen Pesos in 32 000 Aktien à 250 pesos. Um die Risiken zu vermindern und Kapital zuzuführen, beteiligten sich an ihr außer der Guipuzcoana auch der Banco Nacional de San Carlos, die Cinco Gremios Mayores de Madrid und die Gesellschaften von La Habana und Sevilla. Im Vorstand in Madrid saßen drei Vertreter der Kompanie, zwei des Banco Nacional, zwei der Cinco Gremios, zwei der C.ía de

¹³Vgl. Fabián Estapé Rodríguez, aaO., S. 916

¹⁴Vgl. Manuel Tuñón del Lara, aaO., S. 147f

La Habana und ein Vertreter der C.ía de Sevilla. Präsident war der Indienminister. Das Ziel der Gesellschaft war vor allem der Reexport von Waren. Sie hatte die Erlaubnis, sp. oder ausländische Produkte und 500 000 Silberpesos pro Schiff (um Waren auf den Philippinen zu kaufen) abgabefrei zu exportieren. 1787 erhielt sie das Monopol Sklaven nach Perú, Chile und Río de la Plata zu transportieren, was ein Fehlschlag war. Ab 1796 durfte sie in Kriegzeiten zwischen Manila und Guatemala, Perú, Chile und Río de la Plata Waren befördern. Dies führte zu einer Invasion chinesischer Waren (besonders nach Perú). Durch die Gesetze der Cortés von 1812 und durch die Anweisungen der absolutistischen Reaktion von Ferdinand VII. wurden ihr die Privilegien gekürzt. Der Unabhängigkeitskrieg bedeutete dann das endgültige Ende der Gesellschaft. 1834 wurde sie durch eine Cédula Real aufgelöst.

V. Das Ende der Monopolgesellschaften

Das Ziel der Bourbonen, den Anteil spanischer Waren in Spanisch-Amerika erheblich zu steigern, wurde nur teilweise erreicht, so stieg deren Anteil von 5% im Jahr 1691 auf 17% 1762.¹⁵ Mit dem "Reglamento del Comercio Libre" von 1778 stieg der Anteil allerdings auf einen Wert zwischen 45,1% (1784) und 61,4% (1794).¹⁶

Wenig änderte sich jedoch an der Tatsache, daß Spanien die koloniale Wertschöpfung nicht ganz für sich verbuchen konnte: 1762 betrug diese 38 Mill. Pesos und davon gingen 23 Mill. durch den Schmuggel (besonders an England und Holland) verloren!

Die vier kolonialen Monopolgesellschaften (Caracas, La Habana, San Fernando und Barcelona) besaßen einen bedeutenden Anteil am Atlantikhandel: zwischen 1730 und 1778 stellten sie 20% der gesamten Schiffe.¹⁷

Fabián Estapé Rodríguez ist der Meinung, daß man ein allgemeines Scheitern der Monopolgesellschaften feststellen könne, mit der Ausnahme der Gesellschaft der Cinco Gremios Mayores de Madrid, die nicht nur große Gewinne gehabt, sondern auch eine sehr wichtige Rolle im spanischen Wirtschaftsleben gespielt hätte.

Die Monopolgesellschaften scheiterten auch daran, daß sie im Vergleich mit den anderen großen europäischen Mächten sehr spät - zu spät - eingeführt wurden, als viele Probleme (z.B. der Schmuggel) nicht mehr zu lösen waren. Das Schicksal der vorwiegend im Binnenmarkt aktiven Monopolgesellschaften war sehr eng mit dem der Fábricas Reales verbunden.

¹⁵Vgl. Manuel Tuñón del Lara, aaO., S. 132

¹⁶Vgl. John Fisher, Imperial 'Free Trade' and the Hispanic Economy, 1778-1796, in: Journal of Latin American Studies/JLAS, Vol. 13, Mai 1981, S.27

¹⁷Vgl. Manuel Tuñón del Lara, aaO., S. 132-134

Fabián Estapé Rodríguez meint, daß man im Gegensatz zu Ländern, wie Holland und England, für Spanien nicht allgemein sagen könne, daß die Monopolgesellschaften für das Entstehen des Kapitalismus in Spanien verantwortlich gewesen wären, da sich Ideale, wie der Reichtum und die Freiheit von Abhängigkeit, nicht vollständig bis zum 19. Jhrdt. durchgesetzt hätten.¹⁸ Jedoch konnten sie durch ihre Form als Aktiengesellschaften große Kapitalmengen mobilisieren (Bsp. Guipuzcoana 1728: 22,5 Mill Reales und 1774: 60 Mill Reales).¹⁹

Ende des 18. Jhrdt. war ein stärkerer Einfluß der von den französischen Physiokraten begründeten Freihandelsbewegung, zu verzeichnen. Die den Gesellschaften zugestandenen Monopole und Privilegien erschienen im Lichte der neuen Theorie plötzlich wirtschaftsschädigend. Der Einfluß der liberalen Ideale von Smith, Say und anderen führte zu einer Abkehr von staatlichen oder halbstaatlichen Organisationen. Der Staat sollte nur noch für die Ordnung im Staatsleben sorgen (Nachtwächterstaat). In die Marktprozesse sollte er nicht mehr eingreifen ("laisser-faire"). Für das Funktionieren des Marktes erachtete man große Märkte für erforderlich (Freihandel). Das Modell der Monopolgesellschaften, wo Staat und Privatleute sehr eng zusammenarbeiteten, sollte nicht weiter fortgeführt werden.²⁰

Ergebnis dieser Neuorientierung war die schrittweise Liberalisierung des Handels mit Spanisch-Amerika: am 16.10.1765 wurde der direkte Handel mit 5 Inseln (Cuba, S. Domingo, Puerto Rico, Margarita und Trinidad) für 9 sp. Häfen gestattet, was später auf weitere Gebiete ausgeweitet wurde (Louisiana, Santa Marta in Kolumbien). 1778 erhielten schließlich 13 sp. und 22 amerikanische Häfen die Erlaubnis zum sogenannten Freihandel. Venezuela war zum Schutz der Guipuzcoana noch bis 1789 ausgenommen (Neu-Spanien bis 1789). Von 1778 bis 1788 vervierfachten sich die sp. Exporte nach Spanisch-Amerika, aber die neue Regelung bedeutete durch die Abschaffung der Privilegien das Ende der Monopolgesellschaften.²¹

VI. Schluß

Ende des 18. Jhrdt. war das Scheitern des mit der Produktion verbundenen Handelskapitals im Land offensichtlich. Entscheidend dafür war das Fehlen von Kapital und gravierendes Mißmanagement der Kompanien. Eine Erscheinung, die stets bei Monopolen beobachtet werden kann. Eine Ausnahme bildeten lediglich die Monopolgesellschaften (Barcelona, Guipuzcoana und Cinco Gremios) in Gebieten mit der Möglichkeit zur Mobilisierung von

¹⁸Vgl. Fabián Estapé Rodríguez, aaO., S. 915-917

¹⁹Vgl. Manuel Tuñón del Lara, aaO., S. 133

²⁰Vgl. Fabián Estapé Rodríguez, aaO., S. 917

²¹Vgl. Manuel Tuñón del Lara, aaO., S. 133f

großen Kapitalmengen und einer innovativen Unternehmerschaft. Auffallend, daß die drei Gebiete (Katalonien, Baskenland und Madrid) mit erfolgreichen Monopolgesellschaften auch heute zu den wirtschaftlich am weitesten entwickelten Regionen Spaniens zählen. Andalusien, Kastilien (Ausnahme Madrid), Aragón und die Extremadura sind dagegen immer noch wirt. unterentwickelt.

Auch wenn sie viel zu spät eingeführt wurden, waren die Monopolgesellschaften nicht unbedeutend im Wirtschaftsleben Spaniens und seiner Überseegebiete im 18. Jhrdt. In zuvor eher unberücksichtigten Gebieten spielten sie eine große Rolle bei der wirtschaftlichen Entwicklung (z.B. Venezuela, Philippinen). Obwohl die sehr hoch gesteckten Erwartungen der Bourbonen in die Monopolgesellschaften enttäuscht wurden, gab es durchaus auch Erfolge zu verzeichnen: der Anteil sp. Waren am Handel mit Spanisch-Amerika und das Handelsvolumen konnten deutlich gesteigert werden.

Man muß sich allerdings fragen, ob nicht ein größerer Anteil an sp. Waren durch den Verzicht auf monopolistische Maßnahmen und eine früherere Liberalisierung des Handels erreicht worden wäre, da Monopole im allgemeinen zu einer Güterverknappung durch geringere Produktionsanreize führen. Diese Lücke wurde in unserem Fall durch Ausländer und deren Güter gedeckt.

Die Einführung von Monopolgesellschaften muß auf jedem Fall als Reform bezeichnet werden, da zum ersten Mal private Gesellschaften Ausnahmen vom starren Flotten- bzw. Registrierungssystem erhalten. Noch bedeutender ist aber die neue Organisationsform der Aktiengesellschaft, die im Gegensatz zu den früheren Gelegenheitsgesellschaften einzelner Kaufleute stand.

Das mit den Reformen verbundene Ziel der Bourbonen, das frühere spanische Handelsmonopol mit Spanisch-Amerika wiederherzustellen, war systemstabilisierend gedacht. Es wäre aber noch zu untersuchen, wie stark die Einführung von Monopolgesellschaften zu einer Kapitalisierung der Gesellschaft, zu einer Stärkung des liberalen Bürgertums und somit zum Versuch der Überwindung des Absolutismus in der liberalen Verfassung von 1812 beigetragen hat.

VII. Literaturverzeichnis

- Amezaga Aresti, V., Hombres de la Compañía Guipuzcoana, Caracas 1963
- Carrera Pujal, J., Historia de la Economía Española, Bd. I, Barcelona 1943, S. 16
- ebenda, Bd. III, Barcelona 1945, S. 53-54, 138-142, 334-340
- ebenda, Bd. IV, S. 196-199, 210-211, 255-257
- Céspedes del Castillo, G., América Hispánica (1492-1898), in: Historia de España, dirigida por Manuel Tuñón del Lara, Bd. VI, Barcelona 1983, S. 274-281, S. 364-375
- Diccionario de Historia de Venezuela, Caracas 1988, S. 773-776, 778-781
- Estapé, F.R., in: Bleiberg, G. (Hrsg.), Diccionario de Historia de España, Bd. 1, Madrid 1968, S. 914-917
- Fisher, J., Imperial "Free Trade" and the Hispanic Economy, 1778-1796, in: Journal of Latin American Studies/JLAS, Vol. 13, May 1981, S. 21-57
- Fraenkel, E./Bracher, K. D., Das Fischer Lexikon: Staat und Politik, Frankfurt/M. 1957, S. 118-119, 138, 169-172, 342-345
- Garate Ojanguren, M., La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, San Sebastián 1990
- García de Cartázar, F./Montero, M. (Hrsg.), Diccionario de Historia del País Vasco, San Sebastián 1983, S. 186-192
- Heine, H., Geschichte Spaniens in der frühen Neuzeit, 1400-1800, München 1984, S.170
- Hussey, R. D., La Compañía de Caracas, 1728-1784, Caracas 1962
- Konetzke, R., in : Fischers Weltgeschichte: Süd- und Mittelamerika I, Frankfurt/M. 1965, S. 329-333, 378
- Meyers Enzyklopädisches Lexikon, Band 16, Mannheim 1976, S. 83f
- Morales Padron, F., Rebelión contra la Compañía de Caracas, Sevilla 1955
- Neuschwander, Th., Internationale Handelspolitik, in: Woyke, W. (Hrsg.), Handwörterbuch Internationale Politik, Opladen 1993, S. 164-170
- Olivar Melgar, J. M., Cataluña y el Comercio Privilegiado con America en el siglo XVIII - La Real Compañía de Comercio de Barcelona a Indias, Barcelona 1987
- Saenz de Santamaría, C., La Compañía de Comercio de Honduras 1714-1717, in: Revista de Indias, Nr. 159-162 Madrid 1980, S. 129-159
- Schmitt, E.: Europäische Expansion, Bd.4, Wirtschaft und Handel, München 1988, S. 1-27 und 47-51
- Sturm, R., Kolonialismus in: Nohlen, D. (Hrsg.), Wörterbuch Staat und Politik, München 1991, S. 282-284
- Tuñón del Lara, M. , Historia de España, Bd. VII, Barcelona 1980, S. 131-135, S. 145-151
- Vicens Vives, J., Historia Económica de España, Barcelona 1959, S. 485-507