

La xarxa catalana a Madrid al segle XVIII

Un estudi sobre els homes de negocis catalans i el comerç

Carolina Rúa Fernández

TESI DOCTORAL UPF/ 2009

DIRECTOR DE LA TESI:

Dr. Josep M^a Delgado, Departament d'Humanitats

Agraïments

Voldria donar les gràcies en primer lloc al meu tutor Josep M^a Delgado i al professor Jaume Torras per haver confiat en mi fa cinc anys a l'hora de començar aquest projecte. Estic molt agraïda per tota la seva ajuda i per haver-me guiat durant el procés d'elaboració del treball. Així mateix, vull recordar als meus companys de doctorat per la seva empatia, en especial a Eduard Martí, que comprenent perfectament l'esforç de dur a terme una tesi doctoral, m'han ajudat amb diverses recomanacions, correccions, etc.

Finalment, agrair a la meva família i als meus amics el seu suport mentre realitzava aquesta tasca. Sense la seva empenta, segurament, no hauria arribat fins aquí. A Núria per encoratjar-me i alegrar-se tant per mi quan vaig aconseguir la beca (encara recordo el regal que em vas fer per celebrar-ho). A Alexandra, també historiadora, per ajudar-me amb les lletres de canvi i altres documents (finalment, els vaig entendre!). A Jesús per haver-me dedicat part del seu temps dissenyant i fent l'edició del meu treball de recerca, a Eva i Valle per ser tan bones amigues. Al meu germà Jose, per tots els seus consells mentre realitzava la tesi i no només com a historiador. Als meus pares per ser tan comprensius i ajudar-me tant...i a tantes altres persones importants per a mi que han passat per la meva vida deixant la seva empenta, que en el seu moment em van ajudar, i que estic segura s'alegrarien de veure'm aquí.

Resum

La xarxa catalana a Madrid en el segle XVIII. Un estudi sobre els homes de negocis catalans i el comerç és una aproximació a la situació mercantil de totes aquelles persones que, procedents del Principat, van partir rumb la capital espanyola després de la Guerra de Successió.

Si durant el segle anterior les activitats econòmiques catalanes es caracteritzaven per l'exportació a Europa de vins i aiguardents, el nou marc polític inaugurat arran de la guerra ofería diferents opcions. L'annexió de la Corona catalano-aragonesa amb la integració aranzelària tancava la porta del comerç exterior, però n'obria d'altres: el comerç interior i el comerç americà.

Entendre per què els catalans triaven una d'aquestes possibilitats, vendre a la Península o deixar-se seduir per l'aventura colonial, serà l'objectiu de la tesi.

Allà on anessin, els catalans s'organitzaven en xarxes i van procedir a la conquesta del mercat assistint a fires, fundant companyies mercantils, obrint botigues, etc. L'estudi de totes aquestes eines, del context polític, econòmic i social que influïa en l'adquisició de mercaderies catalanes, així com les dificultats o els avantatges respecte d'altres grups també dedicats al comerç, serà imprescindible per calibrar el pes dels homes de negocis catalans en el Madrid del segle XVIII.

Abstract

The Catalan network in Madrid the 18th century. An study about businessmen and trade is an approach to the mercantile situation of all those persons from the Principality that split direction the Spanish capital after the War of Succession.

If during the former century the export to Europe of wines and eaux de vie characterized the Catalan economic activities, the new political frame opened as a result of the war offered different options. The annexation of the Catalan-Aragonese Crown with the costumes integration closed the door of the foreign trade, but it opened other ones: the inner trade and American trade.

Understanding why the Catalans chose one of these possibilities, to sell at the Peninsula or to tend to the colonial adventure, will be the goal of the thesis.

Wherever they went, the Catalans organized themselves in networks and proceeded to the conquest of the market attending fairs, setting up mercantile companies or opening shops among other things. The study of all these tools, of the political environment, financial and social that influenced on the acquisition of Catalan merchandise, as well as the difficulties or the advantages with respect to other groups also devoted to the trade will be, indispensable to calibrate the weight of the Catalan businessmen in the Madrid of the 18th century.

PRÒLEG:

El present treball pretén un estudi dels homes de negocis catalans organitzats en xarxes en el Madrid del segle XVIII i comprendre el pes de les seves activitats en les transaccions comercials, especialment, en el sector dels tèxtils. L'objectiu de fons serà descobrir l'existència i importància del comerç interior durant aquest segle en detriment del colonial i com s'hi va arribar després d'una tendència generalitzada durant el segle anterior de vendre a Europa.

Una aproximació inicial al tema (realització del DEA) es va centrar sobretot en la primera meitat de segle, en la situació mercantil i en el desenvolupament dels negocis catalans després de la Guerra de Successió; ara però, s'aprofitarà dita informació per complementar-la amb nous documents treballats que daten de finals de la centúria. Amb aquest objectiu, s'han buidat nombrosos materials inèdits (especialment, correspondència mercantil i familiar, poders, formacions de companyies...) procedents de diversos fons documentals ubicats a l'Institut Universitari d'Història Jaume Vicens Vives (IUHJV) de la Pompeu Fabra, a la Biblioteca de Catalunya (BC), a l'Arxiu Nacional de Catalunya (ANC), a l'Arxiu de Protocols Notarials de Barcelona (AHPNB), a l'Archivo de Protocolos Notariales de Madrid (AHPNM), a la Biblioteca Nacional de Madrid (BN) o a l'Arxiu de Simancas (AGS) entre d'altres.

El treball parteix de l'estudi de quatre famílies particulars (els Torelló, els Gònima, els Castanyer i els Ferret), però amb la finalitat clara d'assolir pautes generals. Donat que l'anàlisi individual es centra en persones concretes, l'estudi de cas sempre imposa límits de generalització, malgrat això, les pretensions són més àmplies i penso que sí es poden extreure algunes conclusions en relació a les preferències del mercat, la moda, les formes de comercialització, la distribució dels mercats o l'estructura de les vendes. L'estudi de les cartes denota el valor del paper català a Madrid; ara, manca veure si les dades particulars coincideixen amb altres estudis més generals. És a dir, si les famílies estudiades són representatives d'un procés global.

L'estructura del treball consta de set parts; a les primeres pàgines (el pròleg) es plantegen els objectius, es detallen les fonts, la bibliografia i es parla de l'enfocament de l'escrit. A la introducció

(1er capítol) es descriu la situació política i social del segle XVIII, les conseqüències de la Guerra de Successió i el dilema plantejat als homes de negocis en veure que, un cop tancada la porta del comerç exterior, se'ls obria un altre camí amb dues direccions possibles on podien triar entre comerç americà i comerç peninsular. Al segon capítol, s'aprofundeix sobre aquest estat de la qüestió: per què es decantaren per un, si ambdós oferien les mateixes facilitats... Les conclusions que se'n derivin serviran per introduir el següent capítol (el 3er) on es tractarà l'estructuració del mercat nacional i el desenvolupament català pel que fa al comerç i a la indústria. En aquí es toquen temes com la revolució agrícola, l'especialització, l'augment dels intercanvis, la innovació tècnica o la proletarització per arribar a les possibles causes del diferent desenvolupament a la Península (capítol 4art).

L'últim capítol (el 5é) està dedicat a les xarxes mercantils. Les seves característiques, funcionament, mecanismes de conservació, avantatges o dificultats són comentats teòricament i exemplificats amb nombrosos fragments extrets de la documentació primària. Al mateix apartat es tracten els possibles factors que podien haver contribuït a l'èxit català, per exemple, la societat de consum, els nous patrons de despesa, la moda, etc.

La importància de la roba en tots els sentits (des d'un punt de vista simbòlic, però també com a producte estrella de la incipient societat de consum) i el fet que la venda de gèneres tèxtils era l'ocupació principal desenvolupada per comerciants o mercaders (inclús entre els de menor abast, diu I. Miguel), han semblat raons de pes suficients per a la present tesi i per intentar descobrir el pes real del mercat interior i dels negocis catalans a la capital.¹

Finalment, el treball acaba amb el recull de les idees més significatives, amb un seguit de conclusions i, també, algunes hipòtesis.

1. La perspectiva: La barreja de dos móns, l'econòmic i el social

El tema en qüestió són els negocis catalans després del 1714, el què, a priori, anuncia un pes considerable de la branca històrica més econòmica. No obstant, els afers comercials no són quelcom

¹ En aquí, es deixa de banda el tràfic de blat, farina i llana. MIGUEL, I. (2000). *El mundo del comercio en Castilla y León al final del Antiguo Régimen*. Valladolid: Valladolid: Sever-Cuesta, pàg 144.

invisible, intangible o impersonal. Al darrera sempre hi ha una història, sovint recargolada, d'homes i dones que s'alien per tenir més beneficis, elaboren estratègies i actuen amb un fi molt determinat. Parlem llavors de l'economia, però també de l'antropologia, dos camps aparentment llunyans als llibres i que s'acaben barrejant i tocant a la realitat. Com explica Julio Carabaña, des de l'antropologia hi ha institucions matrimonials i estructures de parentesc, mentre que des de l'acció racional trobem mercats matrimonials, selecció de parella, possibilitat d'ascens social...en fi, el mercat, el matrimoni, la política o altres institucions són eines manipulades pels individus per fer-se la competència, millorar l'estatus o obtenir poder polític.²

Entès això, per acostar-se als homes de negocis catalans que van arribar al Madrid del XVIII no només són útils les dades quantificables o la vessant econòmica; com diu José Somoza: "*El que quiera conocer a fondo las costumbres españolas del S.XVIII, que estudie el teatro de don Ramón de la Cruz, las poesías de Iglesias y los caprichos de Goya*".³

La literatura concretament és valuosa perquè, segons Agustín Duran, "*sin los datos que suministra en todas las épocas la poesía popular, la historia reducida á generalidades seria ininteligible y estéril porque no pudiendo penetrar en el secreto de la clase mas numerosa ...tampoco podrá explicar el modo con que estallan a veces sus tempestades con prodigioso e impensado furor*".⁴ Justament, endinsar-se en les preferències de les classes més baixes interessa al present treball, ja que els tèxtils catalans s'adreçaven sobretot a un mercat ampli i de recursos mitjans i baixos. L'obra de Ramon de la Cruz esdevé llavors una eina immillorable doncs, com prologa A. Duran (a diferència de la comèdia clàssica o altres gèneres), ell sí reflexa els hàbits de les classes més modestes gràcies

² CARABAÑA, J. (1993). "Educación y estrategias familiares de reproducción", a *Estrategias familiares*, L. Garrido Medina i E. Gil Calvo (eds.), Madrid: Alianza Ed. pàg. 43.

³ Paraules recollides a CARO BAROJA, J. (1980). "Los Majos", *Temas Castizos*. Madrid: Istmo, pàg. 26.

⁴ "*D. Ramón de la Cruz, cuyos célebres Sainetes como monumentos históricos y literarios publicamos, se propuso reproducir en la escena, todo aquello que en la sociedad observaba...más como la comedia clásica no se prestaba á sus intentos, adoptó las formas del sainete*". Discurs preliminar a càrrec d'Agustín Duran dins de de la CRUZ, R.. (1900). *Sainetes de D. Ramon de la Cruz*. Madrid: La novela ilustrada, pàg. IX.

al sainet, peça teatral que “sirve para presentar las costumbres y hábitos de la plebe, tanto con relación a sus fiestas, o sus sucesos domésticos, y el contraste que formaba en su trato con las clases superiores y medianas”.⁵ Per tant, la seva obra ofereix una informació valuosíssima, un retrat fidel per conèixer de quina manera afectava la moda, els corrents estrangers o altres noves pautes de consum i comportament a la població. Així: “Los documentos oficiales podrán decir a la posteridad: Esto fue; pero los Sainetes de Cruz explicarán, porque fue y cómo fue”.⁶

Lògicament fer un estudi que abastés una anàlisi de l’obra dels tres autors esmentats per Somoza (Goya, Iglesias i de la Cruz) resultaria massa complex i no seria ni el moment ni el lloc apropiat per a realitzar una tasca de tal envergadura. Però valorant l’abundant informació que ofereix el darrer, s’intentarà il·lustrar algun dels conceptes apareguts al treball mitjançant les seves obres. Goya tampoc serà obviat i les seves pintures serviran per donar cara a figures protagonistes del XVIII com els *majos*.

En resum, donada la necessitat de tenir en compte les dues vessants -l’econòmica i la social- i tenint present la formació acadèmica de la redactora, es farà especial atenció al costat social dels homes de negocis catalans. A més a més, pel tipus de fons treballats (cartes principalment) on les qüestions numèriques són una part mínima de la informació oferta, la persona que investiga es situa en un pla d’inquietuds, desigs i metes, així com d’intrigues, dificultats o rumors que envoltaven les negociacions. De fet, proporcionen una sensació molt propera, gens freda, i deixen clar que les transaccions no eren cap ciència exacta. Assolir un coneixement el més equilibrat, contrastat i rigorós possible de la intervenció catalana i de la seva manera de fer són la raó principal de la tesi. Desitgem que les següents pàgines ho hagin aconseguit.

2. Les fonts

Arribar a conèixer els intercanvis d’una regió al segle XVIII que no constitueix un Estat i que, en conseqüència, no té fronteres com ja advertia P. Vilar, és molt difícil.⁷ Sense gaires informacions públiques, un dels mètodes d’investigació més útils de què disposa

⁵Ídem, pàg. IX.

⁶Ídem, cites a les pàgines XI i XII respectivament.

⁷VILAR, P., (1964b). *Catalunya dins l’Espanya moderna. La formació del capital comercial*. Vol. IV. Barcelona: Ed. 62, pàg. 439.

l'investigador són els documents privats de l'època. A un nivell més reduït, donen pinzellades d'un microcosmos que pot ajudar a entendre els grans processos.

És més, justament per al tema dels homes de negocis i comerciants, Max Weber indicava a la seva obra *General economic history* que en el segle XVIII el comerç depenia de l'intercanvi de cartes.⁸ Per aquest motiu, per la validesa de la correspondència entre catalans dedicats al comerç i aprofitant l'accessibilitat a un fons epistolar de 248 documents disponibles a l' Institut d'Història J. Vicens Vives de la Pompeu Fabra, es va començar el treball per aquí, estudiant l'esfera del comerç de la mà de la família Torelló, un dels seus protagonistes. A continuació es va procedir al buidatge d'altres fons, el Gònima (364 cartes) de la Biblioteca de Catalunya, el Castanyer (11 cartes) de l'Arxiu Nacional de Catalunya i finalment el Cerret (40 cartes) també de l'IUHJVV.⁹

S'ha interpretat la comunicació escrita entre els inversors i fabricants de teixits Josep Torelló, Erasme de Gònima, Josep Castanyer o l'advocat Ceferí Ferret amb els seus destinataris, agents o clients a la Cort. Malauradament, només es disposa d'una versió dels fets, els escrits dels remitents, és a dir les respostes. Tot i així, s'ha procurat una reconstrucció lògica dels fets i una aproximació prudent i rigorosa del que era i va significar el comerç català a Madrid.

Les cartes han resultat fonamentals, però no van ser el primer o, millor dit, únic camí triat per realitzar el treball. Durant les diverses visites als arxius de Madrid, Valladolid i Barcelona es va intentar un primer acostament mitjançant els inventaris *post-mortem* dels comerciants establerts a la capital. Tot semblava indicar que es tractava de la millor opció ja que oferien abundants dades (llistats de noms, des dels deutors fins als creditors...) que serien enormement útils per conèixer els membres que conformaven la xarxa. Per desgràcia, després de repetits cops, l'experiència als arxius va confirmar les paraules de Jesús Cruz a l'obra *Los notables*

⁸ WEBER, M., (1981). *General economic history*, New Brunsvick, ed: Glencoe: Free Press, pàg. 295.

⁹ Les cartes es citaran a l'americana, és a dir, a continuació del mateix fragment amb el número de carta o la data, el lligall (només en alguns casos) i les sigles del fons al qual pertanyen. Per exemple (carta nº5, FT). Les sigles que determinen els fons són les següents: FC per al Fons Castanyer, FG per al Fons Gònima, FT per al Fons Torelló i FF per al Fons Ferret. Per qüestions de claredat i organització, la resta de cites bibliogràfiques s'ubicaran a peu de pàgina.

*de Madrid: “entre 1740 y 1791 las familias casi nunca formaron inventarios de bienes, o si los formaron no lo hicieron ante notario. Por aquellos años existió una ley que obligaba a realizar las particiones sólo por la vía judicial. Hasta 1740, cuando existía desacuerdo entre los herederos, era la propia familia, con ayuda de un escribano y expertos tasadores, la que procedía a la evaluación de la fortuna. A partir de esa fecha el desacuerdo entre herederos tenía que ser resuelto con la intervención de una autoridad judicial, lo que implicaba tiempo y dinero. Es muy posible que muchas familias llegaran a acuerdos particulares sobre el valor de los patrimonios para eludir la intervención de la justicia. Por eso el historiador tropieza hoy con una desesperante falta de información para los años mencionados... ”.*¹⁰

Si els escassos inventaris existeixen, els mateixos arxivers desconeixen on poden ser, encara que també els sobtava que en els llibres dels notaris no hi figuessin inventaris. Potser per una pèrdua dels documents o bé, perquè no es sap com s’han acabat catalogant, el cas és que ni amb un buidatge exhaustiu, pàgina per pàgina, ni mirant els índexs (només per alguns casos concrets) de vint-i-vuit notaris del segle XVIII que treballaven amb catalans, es van trobar els documents en qüestió.¹¹ Tal situació condueix a pensar que el més probable és que tots els inventaris s’hagin aplegat en un sol volum i no hi hagi gaires pistes, a banda de l’atzar, per localitzar-los.

Altres fonts primàries que han servit com a complement són lletres de canvi, poders paratestamentals, etc., trobats a l’Archivo de

¹⁰ CRUZ, J. (2000). *Los notables de Madrid. Las bases sociales de la revolución liberal española*. Madrid: Alianza pàgs. 53 i 54.

¹¹ Els notaris treballats de l’Arxiu de Protocols de Madrid són: José Mateo Aguado (anys buidats: 1764-1803), Juan Antonio Badiola (1753-1791), Lorenzo Barreda (1756-1782), José Antonio Canosa (1792-1814), Clemente de Cavia y Díez(1794-1802), Miguel Delgado (1760-1808), Juan Antonio Díaz Noriega (1792-1796), José Febrero (1757-1711), Gervasio Fernández Izquierdo (1797-1810), Ramón García Jiménez (1791-1811), Pedro Garcia Villamañan (1778-1785), Tomás González de San Martín (1743-1792), Fermín Joaquín Virto (1790-1800), Antonio López de Salazar (1789-1820), Félix López (1768-1785), Alejandro Magano (1780-1800), Jacobo Manuel Manrique (1796-1813), Nicanor Manuel Merinero (1789-1804), Francisco Milla (1770-1804), Miguel Tomás París (1756-1790), Luís Pérez Peñuelas (1791-1795), Luís Pérez Piñuelas (1790-1803), Simón Ruiz (1793-1818), Tomás Sancha y Prado (1788-1822), Lorenzo Terreros (1751-1786), Juan Antonio Urraza (1797-1799), Angel de Urruchi (1792-1799), Pedro Valladares (1779-1805) i Juan Villa y Olier (1770-1812).

Protocolos Notariales de Madrid o els *Almanaks Mercantils* de la Biblioteca Nacional de Madrid. Tots ells han estat valuosos per il·lustrar el tema de les xarxes, el paisanatge o el pes del comerç català a la capital.

La bibliografia emprada com a suport teòric en la realització de l'estudi ha estat molt diversa i, a mode de resum, destacaria només alguns títols cabdals que m'han ajudat significativament. Com a introducció i de caire general, van resultar molt útils els llibres de Pierre Vilar, (els quatre volums de *Catalunya dins l'Espanya Moderna, Història de la Catalunya moderna, La España de los siglos XVIII y XIX*) i de Jaume Vicens i Vives (*Aproximación a la historia de España, Noticia de Cataluña*) entre d'altres.

Per al capítol sobre comerç interior i colonial, sobretot s'han seguit els treballs de Josep M^a Delgado (*Dinámicas imperiales: 1650-1796: España, América y Europa en el cambio institucional del sistema colonial español*), “Comercio colonial y crecimiento económico en la España del S. XVIII. La crisis de un modelo interpretativo”, “Les activitats mercantils a l'època moderna: l'inici del comerç de Catalunya amb Amèrica”, “El algodón engaña”, “Mercado interno versus mercado colonial en la primera industrialización española”, d'Antonio Garcia Baquero (“La industria algodonera catalana y el libre comercio. Otra reconsideración”) i de Carlos Martínez Shaw (*Cataluña en la carrera de Indias, “Los orígenes de la industria algodonera catalana y el comercio colonial”*).

Sobre Madrid, concretament, destaquen els treballs de David Ringrose (*Madrid y la economía española, 1560-1850*), de Jesús Cruz (*Los notables de Madrid, las bases sociales de la revolución liberal española*), de José Antonio Nieto (*Artisanos y mercaderes. Una historia social y económica de Madrid. 1450-1850, El trabajo en la encrucijada. Artesanos urbanos en la Europa de la edad moderna*), els articles compresos dins de *Madrid, Atlas histórico de la ciudad, S. IX-XIX* (“Consolidación y límites de la ciudad en el siglo XVIII”, “De la ciudad cortesana a la ciudad burguesa”, “El conflicto social”, “Las cofradías en el Madrid moderno” i “Mercado y abastecimiento, 1561-1850”), els articles de Juan Carlos Sola Corbacho (“Capital y negocios el comercio agremiado de Madrid a finales del S.XVIII”...) o les *Actes del Ier Congrés d'Història Moderna*.

Testimonis més antics (del segle XVIII i XIX) sobre la ciutat com el d'Eugenio Villalba amb *Visita de las Ferias de Madrid*, el de

Tomás López amb *Descripción de la provincia de Madrid* i el de Pascual Madoz amb *Madrid. Audiencia, provincia, intendencia, vicaria, partido y villa* també serien un bon complement.

En referència a la vertebració del mercat, han resultat fonamentals les lectures de Josep Fontana (“Comercio colonial e industrialización: una reflexión sobre los orígenes de la industria moderna en Cataluña”, “La economía española al final del Antiguo Régimen”, “La primera etapa de la formación del mercado nacional a España”) i Jaume Torras (“Estructura de la industria pre-capitalista. La drapería”, “Mercados españoles y auge textil en Cataluña en el SXVIII” o “La construcción del mercado”).

Una vegada contextualitzats, per aprofundir en el tema de les xarxes, són de referència obligada els treballs “Redes comerciales y auge tèxtil en la España del SXVIII” també de Jaume Torras, “Ser extranjero sense ser-ne” d’Ernest Lluch, les *Actes del X Simposi de Història econòmica Anàlisi de redes en la historia económica* (amb Mark Casson, Francesca Trivellato, César Yáñez, etc) i els treballs d’Assumpta Muset (*Catalunya i el mercat espanyol al segle XVIII: els traginers i els negociants de Calaf i Copons*, “Ferias y Mercados al servicio del negocio catalán (Siglo XVIII)”...). Els autors Luís Alonso Luengo i Guillermo Pérez Sarrión amb les seves respectives obres sobre els *maragatos* i els bascos (*Los Maragatos. Su origen, su estirpe, sus modos*, “Las redes sociales en Madrid y la congregación de San Fermín de los navarros, SXVII-XVIII”...) serveixen així mateix per tenir una idea més acurada de com es constituïen les xarxes. En una línia similar, els treballs de Luís Alonso, Jordi Maluquer de Motes o les *Actes del Congrés: Els Catalans a Espanya, 1760-1914* relatius a grups de catalans que s’instal·laren en altres parts de la Península o a Amèrica ajuden a entendre la manera d’operar dels emigrants procedents del Principat.

Els nous hàbits sorgits en el segle XVIII referents al consum troben una més que bona explicació a *Imágenes de la diversidad. El mundo urbano en la corona de castilla. S.XVI-XVIII* de J. Fortea amb l’article “Pautas de consumo, estilos de vida y cambio político en las ciudades castellanas a fines del antiguo régimen” de B. Yun i M. Garcia. Per aquells factors (la moda, el luxe,...) que van contribuir a una demanda creixent i que, en última instància, afavoririen l’èxit català són de suma importància els títols: *Usos amorosos del S.XVIII en España* de Carmen Martín Gaité, *Temas castizos* de Julio Caro Baroja, *La culture des apparences, une historie du vêtement*

XVII-XVIII siècle de Daniel Roche, el *Libro de modas o ensayo de los currutacos, pirracas y madamitas del nuevo año* de Clavijo y Fajardo i la *Historia del lujo y de las leyes suntuarias de España* de Juan Sempere i Guarinos. Aquests dos últims, escriptors del segle XVIII.

Entrant més en obres dedicades exclusivament al vestit, són interessants les d'Antonio Rodríguez (*Colección general de los trages que en la actualidad se usan en España...*), la de Pedro Roca Piñol (*La estética de vestir clásico*) o la de François Boucher (*Historia del traje en occidente desde la antigüedad hasta nuestros días*), mentre que *El motín contra Esquilache. Crisis y protesta popular en el Madrid del siglo XVIII* de José Miguel López García ho seria per entendre la rellevància de la roba com a símbol.

Per a altres aspectes secundaris, però igualment importants per al desenvolupament del text (l'estructura familiar, els transports en el segle XVIII, els corresponsals o les companyies mercantils), els articles de Juan C. Sola Corbacho ("Family, paisanaje, and migration among Madrid's merchants, 1750-1800", "El papel de la organización familiar en la dinámica del sector mercantil madrileño a finales del siglo XVIII"), d'Assumpta Muset ("Els transports per terra entre Catalunya i la resta de regions espanyoles al SXVIII"), de Josep M^a Torras i Ribé ("Els corresponsals del comerç català amb Europa al començament del segle XVIII") o d'Isabel Lobato (*Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial (Barcelona 1650-1720)*) han estat crucials.

Finalment, les investigacions de Jaume Torras sobre la família Torelló d'Igualada ("Fabricants sense fàbrica. Estudi d'una empresa llanera, 1726-1765" entre d'altres...), juntament amb les de Joaquim Llovet per al cas dels Boter ("L'ascens social dels Boter: De sastres a Mataró a comerciants a Madrid i a Benefactors de Santa Maria de Mataró"), han servit d'exemple i guia a l'hora d'elaborar un comentari sobre les cartes.

Índex:

Resum.....	V
Pròleg	VII
1. La perspectiva: la barreja de dos móns, l'econòmic i el social.....	VIII
2. Les fonts.....	X
CAPÍTOL I: Introducció	1
1. El context. La Guerra de Successió (1701- 1714).....	2
1.1 El decret de Nova Planta.....	3
1.2 La supressió de duanes.....	4
2. Canvi de conjuntura i de marc comercial. Del comerç exterior europeu al colonial i interior.....	5
CAPÍTOL II: Vendre a Amèrica o vendre a la Península?	
1. L'Estat de la qüestió.....	9
2. El comerç colonial com a font de desenvolupament de la indústria catalana.....	12
3. Objecions al vell model interpretatiu.....	15
3.1 Refutació del lliure comerç com a activador de la industrialització.....	15
a) Sobre la política Borbònica. Derrocant el mite de l'exclusió.....	15
a.1) El cas galleg.....	17
3.2 Els errors a l'hora d'estudiar el lliure comerç.....	20
a) El lliure comerç i la recaptació d'impostos.....	22
4. Exportacions catalanes a Amèrica en el S. XVIII.	
4.1 Obstacles en l'estudi de les fonts:	
a) la manca d'informació.....	25
b) La problemàtica dels noms.....	25
4.2 Les pautes de consum americanes.....	28
4.3 La demana a les colònies. El miratge americà.	
a) El context després de la guerra amb Gran Bretanya.....	30

b) La saturació del mercat.....	31
c) La política colonial. Altres mesures que perjudicaren els comerciants a Amèrica:	
c.1 Les companyies privilegiades.....	34
c.2 L'aparició del comerç no reglat.....	37
d) La rendibilitat del comerç indià.....	39
5. Quin va ser el volum de teixits catalans exportats a Amèrica?.....	40
6. El comerç interior com a alternativa.....	45
6.1 Per què van a Madrid?.....	71
7. Els negocis catalans i l'Estat.....	73
7.1 La relació dels catalans amb el poder.....	75
7.2 Les lleis i el proteccionisme.....	82
7.3 La concessió de franquícies.....	87
8. La topada d'interessos. El tira i arronsa catalano-espanyol.....	88
Conclusió.....	91

CAPÍTOL III: El mercat nacional

1. Un model interpretatiu: la importància de l'agricultura i del mercat interior.....	95
1.1 Les arrels d'un antic comerç.....	95
1.2 L'especialització.....	98
a) Especialització i major oferta. Revolució industrial o revolució laboriosa.....	103
2. La protoindústria catalana.....	105
3. L'intercanvi.....	107
4. De la indústria rural a la indústria fabril.....	108
5. La creació de la burgesia.....	115
6. La proletarització.....	119
7. L'augment de la demanda.....	120
8. Conquerint el mercat interior: les fires i la botiga catalana.....	121
8.1 Les fires.....	121
8.2 La botiga.....	128
Conclusió	134

CAPÍTOL IV: Possible explicació al diferent desenvolupament castellà i català

1. Els problemes en el transport i en les comunicacions.....	137
--	-----

2. Madrid i la capitalitat.....	141
3. Una producció molt limitada.....	146
4. El lent enlairament de la indústria madrilenya.....	147
5. La terra.....	151
6. L'intent de canvi.....	153
7. L'expansió catalana en el segle XVIII.....	158
Conclusió.....	159
CAPÍTOL V: La xarxa mercantil.....	167
1. Com es forma? La nacionalitat i el paisanatge.....	169
2. Funcions de la xarxa.....	172
2.1 La integració.....	173
2.2 L'aprenentatge.....	174
2.3 Les institucions de suport.....	176
3. La autoritat i els estatus en la xarxa.....	178
4. Per a què serveix? Com funciona la xarxa?.....	180
4.1 La bona reputació, màxim capital humà del mercader.....	184
a) Els rumors.....	188
4.2 Un pas més enllà: la confiança, la fidelitat, els favors, el clientelisme i l'agraïment.....	194
4.3 La carta de recomanació.....	200
5. L'acollida en la societat receptora.....	202
6. Com es manté la xarxa?.....	206
6.1 Polítiques matrimonials.....	206
6.2 La manca d'integració.....	210
6.3 Les aliances i estratègies de venda.....	211
a) El grup familiar com a base del negoci.....	211
7. L'agent.....	215
8. El perfil de l'emigrant català i el seu capital humà.....	224
9. L'evolució de les emigracions catalanes a Madrid.....	228
10. Els avantatges de la xarxa.....	230
11. Problemes a la xarxa.....	231
11.1 Condicions ambientals i logística.....	232
11.2 La competència	
a) Els catalans a Amèrica.....	238
b) Els catalans a Galícia.....	240

b.1) Moviment ludista contra els catalans.....	243
c) Els catalans a Navarra.....	244
d) Els catalans a la capital.....	245
d.1) Altres xarxes comercials al Madrid del S. XVIII.....	246
d.2) Els britànics.....	248
d.3) Els francesos.....	248
d.4) El tractat d'Utretcht.....	249
11.3 El context polític, econòmic i social.....	250
12. Altres claus de l'èxit mercantil català en el segle XVIII.....	253
13. Les peces de vestir en el segle XVIII.....	261
14. El luxe.....	263
15. La moda.....	267
16. La importància de la roba com a símbol.....	282
17. Les dues cares del consum: el foment de l'economia i l'esfumat de les classes a través de la imatge.....	284
Conclusions: Les particularitats catalanes.....	289
Consideracions finals.....	295
Annexos.....	307
Bibliografia.....	413

CAPÍTOL I:

INTRODUCCIÓ

Al llarg de la correspondència mercantil es troba un esquema similar. En primer lloc, el corresponçal o el client comencen gairebé sempre el seu escrit fent referència a una altra carta o contestant alguna qüestió anterior. De seguida, es comenta l'activitat mercantil i els darrers moviments sobre remeses o encàrrecs per, a continuació, explicar el corresponent pagament; normalment mitjançant la lletra de canvi. Sovint, la qüestió del transport, les al·lusions a les mercaderies (qualitat, colors...), al mercat (demanda, preus...) o als proveïdors vindrien més tard. Finalment (a no ser que es tracti de correspondència purament familiar, que llavors ocuparia les primeres línies), les preguntes sobre l'estat de salut o altres qüestions relacionades amb la família servirien per concloure els textos.

Ara bé, hi existeix un segon nivell, més subtil, però també més interessant que donaria compte del veritable mecanisme mercantil. Ens referim als comentaris que descriuen i detallen el procediment i la natura del tipus d'organització emprada pels comerciants catalans, la xarxa.

Nombrosos pensadors, escriptors o polítics del segle XVIII parlen amb admiració de la capacitat dels catalans per instal·lar botigues de llarg a llarg del país, de la dedicació i abstracció a la seva feina o de les meravelles dels seus avenços industrials; és en aquests moments, diu Jaume Vicens Vives, quan es difon el tòpic de laboriós per qualificar els catalans¹. Però, com era realment l'ambient comercial madrileny del divuit? Per què els catalans es van embarcar en l'aventura migratòria a l'interior de la Península? Van tenir èxit? Si és així, com ho van fer?

La magnitud de les preguntes obliga a un resposta lenta, gradual i plena de matisos. Abans de donar una solució immediata, sembla convenient entrar una mica en el context del segle XVIII i fins i tot remuntar-se una mica abans, al del XVII per, posteriorment, intentar

¹ VICENS VIVES, J. (1960a). *Aproximación a la historia de España*. Barcelona, ed: Universidad de Barcelona Centro de Estudios Históricos, pàg. 172.

resoldre tots aquests interrogants. Amb els següents capítols es descobriran les raons que van portar als catalans a abandonar la seva terra, a organitzar-se de la manera que ho van fer i perquè van sortir-ne airosos.

1. El context. La Guerra de Successió (1701-1714)

El segle XVIII va ser testimoni de l'enfonsament de l'estructura forjada a Espanya pels Àustries. La crisi econòmica del segle anterior o la pèrdua de tota influència a nivell internacional sumades a la manca de descendència de Carles II van abocar Espanya a un conflicte internacional per la successió al tro. Alhora, fou també una guerra civil entre borbònics i austriacistes pertanyents als regnes hispànics de Castella i de la Corona d'Aragó respectivament.

Com a hereter de Carles II s'havia designat a Felip d'Anjou -el candidat francès-, però els adversaris dels Borbons no trigarien a oposar-s'hi. El 1705, la política d'aliances articulada per Anglaterra va aconseguir el posicionament de Catalunya en el bàndol austriacista. Els catalans els farien costat per defensar el criteri pluralista a l'ordenació de la monarquia espanyola.²

El refús de la política unitària i centralista borbònica, la francofòbia de Catalunya pels esdeveniments del 1640 o la competència francesa en el comerç, van ser algunes de les causes de l'adhesió catalana a l'arxiduc Carles d'Àustria. El recolzament però, no seria unitari ni durador; unes mesures d'excepció molt dures el farien trontollar. Els empresonaments, les deportacions o les confiscacions de béns van fer que molts simpatitzants dels primers moments es sentissin decebuts. Aquests individus, juntament amb els filipistes convençuts o botiflers, serien els encarregats de dur a terme la

² Ídem, Vicens i Vives, pàg. 168. Per a tot el tema de la Guerra de Successió veure també les obres de Joaquim Albareda (*1714, la Guerra de Successió* (2008). Barcelona: Pòrtic; *Felipe V y el triunfo del absolutismo* (2002). Barcelona: Generalitat de Catalunya, *Catalunya en un conflicte europeu: Felip V i la pèrdua de les llibertats catalanes: 1700-1714* (2001). Barcelona:ed.62....), de Josep. M^a Torras i Ribé (*Felip V contra Catalunya: testimonis d'una repressió sistemàtica* (2005). Barcelona: Rafael Dalmau; *La guerra de Successió i els setges de Barcelona, 1697-1714*. Barcelona: Rafael Dalmau ...) o d' Ernest Lluch (*L'alternativa catalana 1700-1714-1740* (2000).Vic: Eumo, *La Catalunya vençuda del segle XVIII: foscors i clarors de la Il·lustració*(1996). Barcelona: ed.62...).

política de la Nova Planta quan, al 1714, Barcelona no tingué més remei que rendir-se a les tropes de Felip V.

El final de la guerra no només implicà una substitució dinàstica. Els que s'havien fet enrere defensant les muralles catalanes per alinear-se amb els Borbons, vacil·laven ara entre el conservadorisme o el localisme de caire tradicionalista i uns desigs de major intervencionisme a Espanya. Era el dilema d'una nova força social que, superat el trauma de la guerra, mirava d'extreure'n algun benefici.³

Ajudaria la nova orientació borbònica a aquest sector naixent?

1.1 El decret de Nova Planta

Amb la Nova Planta s'imposà l'organització político-administrativa de Castella als territoris de l'antiga Corona d'Aragó. Catalunya perdia les seves institucions de govern, expressió de la seva identitat diferenciada i passava a ser part integrant d'un sistema monàrquic centralitzat i unitari.

Per endreçar la malmesa economia, un nou impost de factura borbònica, el Cadastre, gravava a tots els habitants del regne en proporció a la seva fortuna. Teòricament, serviria per fer un repartiment més equilibrat de les càrregues fiscals entre les corones i regnes, però un cop finalitzat el conflicte dinàstic, Felip V va establir sistemes fiscals diferents en detriment dels catalans. L'homologació tributària es va circumscriure a l'establiment de noves contribucions de cup als regnes d'Aragó i a mode d'equivalents a les rendes provincials castelleses, organismes proporcionals al nombre de veïns.⁴

L'eliminació dels furs o els nous deures imposats a Catalunya per costejar l'exèrcit d'ocupació, per exemple, semblaven indignants a una majoria. I què no dir també de l'altíssim cost humà amb què es saldà el conflicte o els sacrificis que hagué d'afrontar la població?!⁵

³ VICENS VIVES, J. (1960b). *Noticia de Cataluña*, Áncora, Barcelona, pàgs. 203 i 204.

⁴ El Cadastre català era similar a l'*Equivalent* valencià o a la *Talla* balear. LLOPIS AGELÁN, E., (2002a). "Expansión, reformismo y obstáculos al crecimiento (1715-1789)" a COMIN, F., HERNÁNDEZ, M. i LLOPIS, E. (ed.) *Historia económica de España, S.X-XX*. Barcelona: Crítica, pàgs. 158-159.

⁵ Vilar computa 3.835 víctimes l'onze de setembre i 5.962 morts en total durant el setge. Molts dels que conservaren la vida van haver de suportar la destrucció de les seves cases i el consegüent desplaçament. Per exemple, a Lleida van desaparèixer cinc barris i a Barcelona, l'emblemàtica i pròspera zona de la Ribera

tanmateix, entre tants abusos i tragèdies, certs historiadors troben elements que resultaven positius a nivell econòmic. Com a avantatge, es pensa que el decret permetia saber quines devien ser exactament les contribucions fiscals de propietaris i comerciants, servint així de gran impuls per les activitats mercantils. D'altra banda, la supressió de duanes afavoria enormement l'obertura de nous mercats.⁶

1.2 La supressió de duanes

L'augment de les càrregues fiscals obligava a una major producció. Segons Jaume Torras, tal requeriment podria haver donat una empenta inicial per a les activitats productives que, amb el temps, es materialitzarien amb la cerca de nous mercats més enllà dels límits regionals.⁷

La integració en l'àmbit aranzelari de la Corona de Castella després del 1714 segurament facilitava la penetració del comerç català al mercat espanyol i una major especialització productiva. La unió donava lloc a un àrea de mercat comuna major que la preexistent i reorientava el comerç. Castella augmentà els seus mercats un 25%, però Aragó accedia a un 4 vegades superior, dit d'una altra manera, Castella passava de 6 milions de consumidors a 7.5, mentre que la Corona Catalano-Aragonesa ho feia a la inversa (d'1.5 a 6 milions). Davant les xifres, no cal fer gaires elucubracions per entendre que l'ampliació resultava més sucosa per a l'entitat de menor grandària.⁸ La següent pregunta seria saber on es dirigirien els catalans, si efectivament van aprofitar les noves portes que se'ls obrien.

va ser arrasada: 800 cases van ser destruïdes i 4000 veïns van haver de marxar. Després de la guerra, la vida es va encarir i la repressió va continuar. Basti com a mostra la freqüència de propostes duríssimes i ben xocants (la destrucció de les masies) a càrrec dels *facinerosos* (com els anomena l'autor). Unes partides formades per individus que guanyaven força cada cop que es donava algun petit brot de conflictivitat. VILAR, P. (1964), Catalunya dins l'Espanya moderna. El medi històric. Vol. II. Barcelona: Ed.62, pàgs. 424-425 i 452.

⁶ JUTGLAR, A., (1984). "L'evolució demogràfica, econòmica i cultural de Catalunya al segle XVIII". Dins de *Actes del I Congrés d'Història Moderna...*, pàg. 591.

⁷ TORRAS ELIAS, J., (1991). "La construcció del mercat", dins *Els espais del mercat. II Col.loqui Internacional d'Història Local*. València: ed.Diputació de València, pàg. 19.

⁸ CARRERAS, A., (1990). "*Cataluña, Primera región industrial de España*", dins de NADAL, J., i CARRERAS, A., (dirs). *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Barcelona: Ariel, pàg.261.

2. Canvi de conjuntura i de marc comercial. Del comerç exterior europeu al colonial i interior

Durant el segle anterior, Catalunya havia centrat els seus intercanvis en Europa exportant vi i aiguardent a canvi de cereals. Tarragona, per exemple, en dedicar-se completament als conreus mediterranis d'exportació havia d'importar quasi tots els grans que consumia.⁹

L'especialització guanyava terreny davant la possibilitat d'incrementar les transaccions. Al XVII, cada cop hi ha més signes d'una profunda transformació en la societat: el producte de la terra esdevé una mercaderia que col·locada al mercat dóna lloc a un benefici. Es produeix per vendre i neix la idea de "Port Franc". La correspondència de diverses cases comercials catalanes mostren contactes amb Palerm, Gènova, Marsella, Holanda, Ginebra, Països del Nord....¹⁰ Aquells anys abasten un renaixement comercial perfectament retratat per l'historiador i advocat Narcís Feliu de la Peña a la seva obra *Fènix de Catalunya* (1683).¹¹

Un cop acabada la guerra però, el marc internacional canviava per diferents motius. La pesta dislocava tant la vida comercial mediterrània a partir del 1715, que només alguns vaixells amb mesures de seguretat extremes (com els del nord que portaven bacallà) eren admesos als ports catalans.¹² Cap al 1725, superada la desfeta, el quadre econòmic ofert a l'activitat catalana era ben distint. L'autonomia regional monetària, fiscal, duanera s'esfumaven. Ja no podia tenir lloc un Principat que funcionés per lliure amb les seves relacions amb l'exterior i, encara menys, un mercat mediterrani on abocar les draperies.

Per contra, la Nova Planta obria als catalans un ventall amb dues noves opcions: el mercat americà i el peninsular. El primer representava uns beneficis molt alts, però amb uns costos de transacció igualment alts. Infinitat de variables havien de funcionar adequadament i ser ben controlades perquè els allà destacats sortissin airosos. Els que ho aconseguiren es van fer rics en un temps relativament curt (potser amb una o dues incursions), però generalment, les expedicions estrella eren puntuals, una minoria. El negoci americà es mostrava generalment complicat, especulatiu i

⁹ VILAR, P. (1987). *Catalunya dins l'Espanya moderna. Les transformacions agràries del segle XVIII català*. Vol.III. Ed.: 62: Barcelona, pàg. 335.

¹⁰ VILAR (1964), pàgs. 392-293; VILAR, P., (1964b), pàg. 9.

¹¹ VILAR (1964), pàgs. 394 i ss.

¹² Ídem, pàg. 454.

amb una taxa de mortalitat alta. El segon no semblava tan sucós a primera vista i conquerir-lo era molt lent. Malgrat això, es rebel·lava més segur i a diferència de les colònies, el mercat interior comptava amb unes pautes de consum més similar a les catalanes. Els habitants del Principat es van adonar de les possibilitats i, a mitjans de segle, els testimonis sobre la presència catalana per tota la Península són ja molt freqüents. A Galícia: *“enxambres de marineros catalanes que no cabian en su Pais, atraidos de la fama de las marítimas riquezas de Galicia, se derramaron sobre sus costas”*. A Castella la Vella solen dirigir-se per comprar matèries primes com llana o granza. A tot arreu s’hi trobaven i la competència lògicament es ressentia. El gremi de mercaders i botiguers es queixava a Badajoz que les vendes baixaven perquè a la ciutat concorrien: *“Catalanes con chinas, encaxes y otros géneros de algodones y sedas, vendian por las calles y casas el tiempo que querían...”*¹³ En qualsevol cas, com és de suposar, la Cort seria un dels principals focus d’atracció i centre de consum de les manufactures catalanes. Deia Larruga al respecte: *“las provincias de estos dominios que más intereses sacan de la corte por un verdadero comercio suyo activo, son las de Valencia y Cataluña...la segunda saca mucho más en los diferentes géneros de sus fábricas que entran continuamente, siendo los renglones más principales paños, bayetas, estameñas, indianas, lienzos pintados, papel y medias de seda, aunque este último ha decaído mucho por la mala calidad con que vienen trabajadas las más...de curtidos entra un renglón considerable de zapatos, admira el gran número que se consume, y este es un ejemplar de lo industriosa que es Cataluña, pues solo de este género vende en España mas que los demas zapateros”*¹⁴.

Durant les primeres dècades del XVIII es produeix llavors un canvi de tendència respecte el segle anterior. Especialment a partir del 1720-1725 -quan es deixava enrere una relativa estagnació demogràfica i un comerç inestable fruit de la guerra i que havia retardat l’especialització-, el comerç i la indústria es reorienten:

¹³ Cites extretes de DE PINEDO, E. F., (1987). “Notas sobre la conquista del mercado peninsular por los comerciantes y los productos catalanes en el siglo XVIII”. Dins de *XII Simposio de Análisis económico*, Barcelona: UAB, pàg. 1.

¹⁴ LARRUGA y BONETA, E., (1787). *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y minas de España*. Zaragoza: Gobierno de Aragón: Institución “Fernando el Católico”: Instituto Aragonés de Fomento, 1995-1996. Vol. I, pàgs. 82-82.

deixen de mirar l'estranger per acostar-se al sistema nacional i imperial. Catalunya i Castella es retroben cap al 1725 després de segles d'història –com diu Vilar- *durant els quals han seguit tan rarament els mateixos impulsos i els mateixos ritmes*". Així mateix, altres transformacions tenen lloc: de la llana es passa al cotó i el concepte de quantitat s'imposa al de qualitat.¹⁵ Ho veurem al llarg de treball, ara però el present estudi parteix de la tria entre aquestes dues opcions (vendre a la Península o a Amèrica) i es decantarà per la vessant que afirma la importància del mercat interior per als catalans.

¹⁵ VILAR (1964), pàg. 456 i 458.

CAPÍTOL II:

VENDRE A AMÈRICA O VENDRE A LA PENÍNSULA?

1. L'estat de la qüestió

El comerç amb Amèrica i el creixement econòmic ocorregut a Espanya en el segle XVIII va decantar ben aviat la vessant més econòmica de la Història cap a l'estudi del Nou Món i tot el que hi tingués relació. Els treballs van proliferar, però inicialment tots ells s'inclinaven per una història propagandística massivament centrada en la magnitud de l'imperi espanyol: com havia imposat la seva superioritat, com pretenien educar els indígenes, etc. Afortunadament, el temps donaria pas a un altre tipus de preguntes derivades de la colonització: la incipient indústria espanyola, el desenvolupament desigual o les conseqüències de les mesures lliurecanvistes.

Si amb el debat s'havia avançat una mica fugint dels clixés imperialistes, no passaria el mateix amb una altra tesi generalment acceptada: l'estreta relació entre comerç colonial i industrialització - especialment la catalana- semblava irrefutable.¹

Sens dubte, la discussió entorn al paper jugat per les colònies en el desenvolupament econòmic català s'emmarca en una polèmica més ample, intemporal i amb forts tints ideològics. Es tractaria de valorar ponderadament els beneficis obtinguts per la nació catalana després de la seva integració dins de l'estat espanyol. Però la visió més generalitzada en la historiografia nacionalista catalana (que explicava la decadència econòmica de Catalunya en els segles XV i XVII en funció de la seva exclusió del comerç americà), feia un flac favor a la investigació.

Antoni Rovira i Virgili i Ferran Soldevila foren els màxims representants de tal lligam causa-efecte; el segon així ho expressava: *“la més trista de totes les exclusions que la política dels Reis Catòlics va perpetrar, i la més funesta per a Catalunya...fou la que va impossibilitar de relacionar-se i*

¹ DELGADO, J. M.^a (1986). “Comercio colonial y crecimiento económico en la España del S. XVIII. La crisis de un modelo interpretativo”. *Manuscrits*, nº3, Barcelona: ed: Universitat Autònoma de Barcelona, pàg. 23.

comerciar directament amb el Nou Món els pobles peninsulars més ben dotats per a les empreses marítimes i mercantils".²

El Principat havia romàs legalment marginat dels beneficis americans fins el 1778. En paraules d' A. Aulestià, en aquest any "vingué, per fi, la reparació de la gran injustícia" i per tant, seria previsible que unes riqueses pràcticament il·limitades proliferessin entre els catalans.

La creença que la liberalització del comerç amb Amèrica (1778) obria tot un ventall de possibilitats a la indústria catalana havia quallat massa i necessitaria molts més anys per ser qüestionada. C. Martínez Shaw i A.García Baquero serien dos exponents més d'aquest model explicatiu del creixement econòmic català.

Les investigacions d'ambdós aportaven proves que el mercat colonial havia constituït l'estímul principal per al desenvolupament del sector cotoner català durant el segle XVIII. Martínez Shaw establí una correlació entre l'enlairament de la indianeria i l'increment de la participació catalana en el comerç d'índies: "*fenómenos en cierta medida paralelos*"... "*para asegurar que el mercado americano contribuyó en gran medida a acelerar el proceso de aparición de las primeras compañías de indianas y que prácticamente todas las grandes empresas estuvieron relacionadas con el mundo atlántico, mientras aquellas firmas modestas que basaron su comercio en una clientela primordialmente catalana no rebasaran nunca ciertos límites*".³

Llavors, quin paper corresponia a la demanda interna catalana i castellana? Realment tot el creixement econòmic s'orientava cap a l'exterior?

Els comerciants catalans, la burgesia incipient del 1700, no devien viure d'esquenes al mercat interior peninsular, però només alguns historiadors van alçar veus crítiques front el model explicatiu tradicional. Investigadors centrats en recerca americanista pròpiament dita començarien matisant certs aspectes. Per exemple, Angel Ruiz i Pablo apuntava el 1919 a *Historia de la Junta Particular de comercio* que "*si bien fue un error enormísimo...el haber cerrado a casi todos los puertos españoles...el comercio*

² SOLDEVILA, F., (1963), *Història de Catalunya*. Barcelona: Alpha, pàgs. 857-858.

³ Citat a DELGADO, J. M^a. (1995). "Mercado interno versus mercado colonial en la primera industrialización española", *Revista de Historia Económica*, Año XIII, nº1. Madrid: Alianza Editorial, pàgs. 12 i 13.

*directo con América...nada tenía que ver esta exclusión respecto del comercio directo con América que la pujanza mercantil catalana diese tan fatal caída, pues hasta el descubrimiento del Nuevo Mundo se sostuvo firmemente y no necesitó de América para florecer”.*⁴

Més recentment, una sèrie de treballs van investigar la relació entre els mercats nacionals, concretament els castellans i els catalans, per descobrir noves hipòtesis que feien trontollar l'antic paradigma. Enrique Llopis reconeix que els mercats colonials van rebre una part del creixent volum de teixits manufacturats per les fàbriques catalanes, però els nacionals van ser els principals destins. Ell remarca que tot i que el pes del mercat colonial va augmentar arran de la liberalització, el mercat interior va constituir el pilar primordial per a l'expansió de la indústria cotonera durant la segona part del XVIII, sector que al 1800 feia la major aportació al PIB del Principat.⁵

El mateix Fontana advertia sobre els perills d'una identificació tan simplista entre industrialització i mercat colonial, per reclamar major atenció cap a les transaccions interiors com a elements dinamitzadors de l'economia hispana. J. Nadal insistia en la necessitat de tenir present el mercat interior i la seva formació o Maluquer de Motes, més directe encara, destacava que era pràcticament inconcebible un procés d'industrialització que no comencés per la demanda interna.⁶

Pel que fa a la influència de la legislació en la industrialització, Carrera Pujal es mostrava més aviat distant i es sorprenia de la valoració positiva d'altres historiadors sobre el fet que a Catalunya s'establís la indústria cotonera “*a base de una protección irrisoria si se compara con los privilegios y subvenciones cuantiosas que se dieron a una serie de fábricas y compañías de comercio establecidas en Castilla y Aragón*”.⁷

Era un tema complicat i lluny d'arribar a una explicació satisfactòria o a establir, al menys, un consens respecte dels interrogants bàsics, es continuaren posant en dubte nous aspectes.

⁴ RUÍZ I PABLO, A., (1919). Historia de la Real Junta Particular de Comercio de Barcelona (1758-1847), Barcelona: Henrich y c. pàgs. 1-2.

⁵ LLOPIS (2002a), pàg. 151.

⁶ Citats a DELGADO (1995), pàg. 14.

⁷ Ídem, pàg. 89.

Passava el temps i no solament es desconfiava de l'equació absoluta i lineal de Comerç colonial=Industrialització, sinó que també es posà en tela de judici si el comerç amb Amèrica era realment el més rellevant. La nova perspectiva tendia a ressaltar les petites ciutats de l'interior, la manufactura tradicional i els mercats peninsulars en detriment de la vessant colonial.

J. Torras o J. Fontana insisteixen en la importància que la captació del mercat interior va tenir per al creixement dels sectors productius del Principat, reivindicant una major atenció d'aquest front el comerç colonial.⁸

A partir dels anys 70 i 80, noves investigacions evidenciaven ja l'existència de complexos interessos comercials entre els sectors de la burgesia mercantil catalana al si de la pròpia monarquia.⁹

Presentat l'estat de la qüestió, en aquest bloc es desenvoluparan els punts de vista d'ambdues parts i posteriorment seran contrastades per veure quina importància té aquest debat dins de la investigació: si els catalans, concretament les quatre famílies estudiades, i les seves activitats comercials a la capital madrilenya poden ser un microcosmos o una petita història particular que il·lustri una tendència generalitzada important.

2. El comerç colonial com a font de desenvolupament de la indústria catalana

*“Es el comercio colonial, no el comercio exterior, aquel cuya demanda excita la industrialización en Cataluña”*¹⁰

García Baquero parteix dels treballs de Vilar i Fontana i tot i reconèixer els matisos de J. Nadal sobre l'exageració de la rellevància del mercat colonial (*“una verdad incuestionable, la decisiva importancia de la demanda colonial en los primeros estadios de la industria, aunque pecan, sin duda, por exceso”*)¹¹, coincideix amb la tesi acceptada a mitjans dels setanta de la

⁸ Citats a MUSET, A. (1996b). “Cataluña y el mercado español en el SXVIII”. Dins PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, LI. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona, pàg. 420.

⁹ Ídem, pàg. 420.

¹⁰ Cita de P. Vilar a GARCIA-BAQUERO, A. (1991): “La industria algodonera catalana y el libre comercio. Otra reconsideración”. *Manuscrits*, nº9, Bellaterra, ed. Universitat Autònoma de Barcelona, pàgs. 15 i 16.

¹¹ Ídem, pàg. 16.

importància vital i decisiva del mercat americà en el desenvolupament inicial de la indústria cotonera catalana.

Ho complementa amb les investigacions sobre les xifres extreïdes dels registres de carregament dels bucs del lliure comerç i, prenent com a punt de partida que el comerç català equivalia a les exportacions efectuades mitjançant el port de Barcelona, va concloure amb un predomini del sector industrial en el conjunt de les exportacions catalanes en direcció a Amèrica. Filant més prim, segons ell, els pintats constituïen, després de l'aiguardent, el principal producte d'exportació català.

Pel que fa a l'etapa del lliure comerç, la seva especialitat, l'autor arribà a les conclusions següents ¹² :

1. En primer lloc, a una forta vinculació entre el ritme de creixement del comerç global de Catalunya amb Amèrica i el de les exportacions de productes derivats de la indústria regional.
2. Per últim, que tot i no implicar un règim de causalitat transitiva, immediata i directa del comerç sobre la producció, no es pot obviar que l'augment patit per les exportacions de productes industrials són un índex clar de l'increment de la producció industrial.

Així, conclou amb una de les seves famoses frases: *“el desarrollo industrial catalán de fines del siglo XVIII resulta prácticamente inconcebible de no haber contado con el mercado americano”*.¹³

Martínez shaw coincideix amb Garcia Baquero i estableix una estreta relació entre les primeres expedicions a Índies i la consolidació de la manufactura cotonera en torn a Barcelona i Mataró. El seu fonament és també un ampli suport estadístic de xifres referents a la producció manufacturera de particulars (com les de la casa Alegre) i al comerç d'exportació registrat al port de Barcelona.

La coincidència entre aquestes dues fites cronològiques, les noves factories i l'evolució del comerç colonial, el fa establir una connexió entre ambdós processos: *"la creación de la industria algodonera catalana, nace en cierta medida a la expectativa de las posibilidades de los mercados ultramarinos como desembocadura*

¹² Ídem, pàg. 18.

¹³ Ídem, pàg. 14.

de sus productos"¹⁴ i, encara que els intercanvis americans no fossin l'únic incentiu per al naixement de la indústria, "*figura sin duda entre el conjunto de factores que contribuyeron a la expansión de las fuerzas productivas y prepararon el camino para la aparición de la economía moderna*".¹⁵

Martínez Shaw argumenta que les relacions de les primeres manufactures de cotó catalanes amb el comerç colonial són plurivalents. En alguns casos trobem la dependència dels capitals acumulats a partir d'activitats comercials desenvolupades en contacte amb el mercat ultramarí, en d'altres, la necessitat d'aquests mercats americans com a sortida privilegiada de productes o també com a font de matèries primes (front al cotó de Malta).

Exemples més concrets al seu càrrec per reafirmar el lligam, serien Jaume Campins o Francesc Clota. El primer, un emprenedor home de negocis de mitjans de segle, és un dels artífexs de l'expansió del tràfic colonial català. Fou un dels impulsors de la construcció de naus destinades a garantir el servei de la ruta gaditana. Instal·lat en aquí, organitza amb Clota dues expedicions catalanes a Amèrica.

Clota era una de les personalitats més representatives del món dels negocis a Barcelona. Va ser director de la Companyia de Comerç entre els anys 1759 i 1762, va participar en préstecs marítims i sobretot en l'armament de bucs de gran tonatge: *Nuestra señora de la Merced y del Socorro* el 1745, els *pinques San Francisco de Paula* l'any següent, o *la Sacra Familia, San Diego* i *Nuestra Señora de la Esperanza* el 1750. No deixa de ser significatiu, diu Martínez Shaw, que tots ells fossin presents en la travessia americana.¹⁶ Per l'autor, el progrés de la indústria naviliera catalana era la plasmació material del desig de la burgesia mercantil de garantir la conducció de les seves exportacions a mercats atlàntics. D'aquí, que els principals capitalistes interessats en la construcció naval siguin els més destacats promotors dels intercanvis a gran escala en àmbits ultramarins. Sense anar més lluny, Clota serà un dels que integri el transport a la seva pròpia estructura de negocis.

¹⁴ MARTÍNEZ SHAW, C. (1981). *Cataluña en la carrera de indias*. Barcelona: ed. Crítica, pàg. 262.

¹⁵ Citat a GARCIA BAQUERO, (1991), pàg. 23.

¹⁶ MARTINEZ SHAW, C. (1972). "Los orígenes de la industria algodonera catalana y el comercio colonial" dins NADAL, J., i TORTELLA, G., (eds.), *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España Contemporánea*. Barcelona: Ariel, Barcelona, pàg. 275.

I d'aquí també que la coincidència serveixi a l'autor per reiterar-se: primer, en la connexió entre industrialització i comerç colonial i, en segon terme, en què justament gràcies al comerç colonial va ser possible la configuració de la primera generació burgesa a Barcelona. En les seves pròpies paraules: “*El comercio colonial no puede explicar por sí solo la prosperidad de Cataluña, pero figura sin duda entre el conjunto de factores que contribuyeron a la expansión de las fuerzas productivas y prepararon el camino para la aparición de la economía moderna.*”¹⁷

Vista la teoria a favor del comerç colonial com a desencadenant de la industrialització, passem ara a rebatre-la.

3. Objecions al vell model interpretatiu

Per defensar la rellevància del mercat interior vers el colonial, primerament, s'ha de valorar la incidència real del mercat colonial. J. M^a Delgado enumera en el text “*El algodón engaña*” les diverses incògnites que l'historiador ha de resoldre¹⁸:

- 1. Esclarir de quin mode va influir la política borbònica en l'orientació del sector cotoner.
- 2. Conèixer el volum real de les exportacions catalanes de teixits de cotó al mercat americà durant el segle XVIII, especialment abans i després del lliure comerç.
- 3. Veure si el comerç amb les Índies reportava majors beneficis que els obtinguts en relació a d'altres mercats i estimar el cost d'oportunitat que va tenir per al sector industrial català l'especialització d'una part del teixit productiu, és a dir, del seu capital, treball i iniciativa empresarial en produir per al mercat colonial.

3.1 Refutació del lliure comerç com a activador de la industrialització

a) Sobre la política Borbònica. Derrocant el mite de l'exclusió

Un ampli sector de la historiografia nacionalista catalana pretenia demostrar l'existència d'un monopoli exclusiu de la Corona de

¹⁷ Citat a GARCIA BAQUERO (1991), pàg. 23.

¹⁸ DELGADO (1993): “El algodón engaña. Algunas reflexiones en torno al papel de la demanda americana en el desarrollo de la indianería catalana”, *Manuscritos*, nº 11, Barcelona, Ed. UAB, pàg. 64.

Castella en el comerç americà que perjudicava a Catalunya. Superades totes les traves legals amb la liberalització comercial, lògicament, molts creuen que el triomf de la industrialització moderna en el Principat era resultat del *Reglamento* de 1778. Seguint amb l'analogia, la decadència dels segles XVI i XVII hauria estat producte de l'anterior prohibició espanyola de traficant amb les colònies.

Alguns autors com Vicens Vives, Vilar, Joan Reglà o Martínez Shaw ho trobaven massa simple i van arribar a conclusions que derrocarien el que s'ha vingut denominant com a "mite de l'exclusió". Els autors coincideixen en què la participació o no dels catalans en el comerç amb les Índies devia interpretar-se en funció del dinamisme intern de l'economia del Principat. D'aquesta manera, les relacions amb el món colonial es van intensificar ja durant la segona meitat del segle XVII com a conseqüència d'un procés general de recuperació del sector exterior català. És a dir, sense obviar l'existència de certes restriccions, els motius que justifiquen l'absència de ciutadans del Principat als vaixells rumb les rutes atlàntiques i la seva posterior irrupció durant el lliure comerç són d'indole econòmic. Vicens Vives va més enllà en considerar que l'absència catalana a Amèrica responia a una manca d'interès més que no pas a la prohibició legal: "*Els comerciants de Catalunya s'haurien pogut esmunir a Amèrica per la esclatxa jurídica que els deixà oberta Ferran el Catòlic. No ho feren perquè... les Índies no els interessaven. Prou feines tenien per a mantenir llur posició en els mercats tradicionals de la Mediterrània*".¹⁹ Al respecte, Martí Shaw reüní testimonis per tal de mostrar que l'exclusió legal era un tema confús. Si bé el testament d'Isabel I concedia "*el trato y provecho de les Índies*" als castellans, Ferran II no ho respectà. Més rotund encara, segons Alonso de Herrera, Carles I hauria reconegut explícitament el dret dels catalans a l'usdefruit de les colònies.²⁰

Empíricament, "*los catalanes estuvieron siempre presentes en los barcos de la Carrera de Indias como pasajeros, tripulantes o sobrecargos al cuidado de sus propias mercancías*". Les dades

¹⁹ VICENS VIVES, (1956). *Els Trastàmars (segle XV)*. Barcelona: Teide, pàgs. 242-243.

²⁰ De HERRERA, A., (1601). *Historia General de los hechos de los castellanos en las islas y tierra firme del Mar Océano*. Madrid, 1601, década III, lib. X cap. XI. Real Cédula de 17-XI-1526.

extretes dels registres de *Contratación del A.G.I.* per E. Otte així ho mostren.²¹ De fet, Fontana, Cabrera Lobo descobreixen contactes que es remunten fins el XVI. De manera que, si no hi havia hagut més participació catalana, era simplement perquè l'evolució de la conjuntura catalana no coincidia en temps ni espai amb la de l'Espanya imperial²² o perquè no els interessava. Aquest darrer seria el cas dels catalans emigrats a Galícia el XVIII que, tot i instal·lar-se a un enclavament idoni per vendre a Amèrica, es van decantar en canvi per una altra estratègia comercial.

a.1) El cas gallec

L'escassa quantitat de mercaderies exportades a les colònies davant l'enorme número de carregadors catalans residents en els ports gallecs mostraria atípiques singularitats si es pensés que l'objectiu principal d'aquests homes era assortir als americans. En els ports gallecs, estudiats per Luis Alonso Álvarez, les exportacions catalanes representen una xifra molt modesta. Gràcies a la singularitat dels registres gallecs que proporcionen àmplia informació (origen de les mercaderies, fabricant dels teixits si era el cas, raó social del carregador i del destinatari...), l'autor captà matisos difícils d'assolir. Entre 1783 i 1818, en el conjunt de les exportacions gallegues, les catalanes només representaven un 4,7%. La raó per tant s'ha de buscar en el còmput de mercaderies exportades, ja fossin catalanes o no, on llavors ja pujava fins a un 15,9 %. En qualsevol cas, els nombres absoluts no justifiquen una mobilització tan important de recursos humans cap a Galícia.²³ Tot plegat ha de tenir a veure amb un altre pla comercial. Segons l'historiador, l'elevada mobilització de recursos humans cap a la carrera gallega d'Índies contraposada amb els pocs productes catalans exportats, només s'explica en un context de diversificació de l'activitat comercial cap a mercats no colonials. És a dir, la presència catalana a Galícia implica la seva participació en el mercat nacional i europeu. Tres parts d'un conjunt on, justament, l'element colonial és el percentatge més reduït.²⁴ L'estudi de la

²¹ MARTÍNEZ SHAW (1980), pàg. 230.

²²Citats a DELGADO (1995), pàg. 12.

²³ ALONSO ÁLVAREZ, L., (1986b). "El comercio colonial catalán y el desarrollo del mercado nacional: un estudio a partir de la utilización catalana de los puertos habilitados gallegos entre 1767 y 1818". Comunicació en les *XI Jornadas catalanoamericanas*, Barcelona (en prensa), pàg.4.

²⁴Ídem, pàg. 5.

balança comercial evidència que els catalans establerts a Galícia només exportarien a Índies les mercaderies pròpies (caldos, teixits) que no trobaven sortida al mercat galleg, així com manufactures tèxtils europees, i que si els catalans s’hi desplaçaven fins allà era perquè Galícia no era aliena a la formació del mercat interior espanyol.²⁵

Continuant amb les raons que expliquen el poc interès català en les colònies, Reglà insistia en condicionaments endògens, tradicionalisme o manca de recursos i incentius: *“És evident que les grans rutes del comerç passaven molt lluny de la ciutat dels comtes. Aquesta circumstància de caràcter general fou agreujada per fenòmens locals, que podríem sintetitzar així: la manca d’incentius del país (manca d’una indústria florent) i l’excés d’incentius exteriors (invasió de mercaderies per tal de drenar l’or i la plata dels regnes d’Espanya)...hi hagué, a més, un fet característic: el volum reduït del comerç entre Barcelona i Andalusia i l’estreta vinculació entre Barcelona i Andalusia i l’estreta vinculació econòmica de Catalunya amb Itàlia, cares d’una mateixa medalla: tradicionalisme mercantil de Barcelona, que seguia mirant de vers la Mediterrània Central com en l’Edat Mitjana, indiferent (per rutina, manca de recursos...) a l’activitat econòmica que bullia en el Sud d’Espanya”*.²⁶

Finalment, els historiadors renunciaven a *“la imatge d’una Catalunya ofegada pel centralisme reial castellà, i per l’exclusiva colonial al segle XVI”* i s’arraconava *“la pertinaz leyenda nacionalista”*²⁷ perquè, a mode de resum:

- La discriminació patida pels comerciants catalans entre 1504-1524 a causa del testament d’Isabel la Catòlica no era total. A partir de llavors, la única restricció era el respecte al monopoli sevillà. Els documents mostren una presència catalana abundant a Sevilla durant la primera meitat del XVI.
- El comerç colonial català seguia simplement els ritmes propis de la seva recuperació econòmica.²⁸ És a dir, per a

²⁵ Ídem, pàgs. 4-5.

²⁶ REGLÀ, J., (1956). *Els Virreis de Catalunya*, Barcelona: Vicens Vives, pàg. 44.

²⁷ VILAR (1964), pàg. 252; MARTÍNEZ SHAW (1980), pàg. 223.

²⁸ L’afirmació seria recolzada per les investigacions d’E. Giralt, Martínez Shaw i J. Oliva.

Catalunya, el comerç directe amb Amèrica representava la culminació d'un procés de creixement econòmic que es remuntava al segle XVII. Dins del procés en qüestió, el mercat colonial, com diu Delgado, *“es más una consecuencia que una causa, un objetivo que se abordará colectivamente sólo cuando la estructuración del mercado interior haya registrado importantes avances”*. Primerament es faria mitjançant el comerç de cabotatge i després amb el desenvolupament de les corresponalsies a les principals ciutats de l'interior.²⁹

En suma, el mite de l'exclusió també anomenat Carolí pels beneficis que, teòricament, implicaven les reformes introduïdes per Carles III anà quedant desfasat fins a ser negat per la historiografia recent.

La lectura en aquí és doblement important doncs en cas contrari, no només s'acceptava que la demanda americana era el veritable motor de les transformacions econòmiques a Catalunya, sinó que a més a més, el Principat devia al règim del XVIII el mèrit de haver-li obert les portes del progrés i del creixement econòmic. Lluny de ser el culpable de la desaparició de les institucions catalanes, segons la tesi oficial, el poder borbònic afavoria al Principat.³⁰ Amb una volta més de rosca, Amèrica acabava convertint-se en gresol fins i tot d'un nou nacionalisme espanyol: *“El descubrimiento de América...iniciado por castellanos y aragoneses...completado luego por los naturales de la Corona de Aragón y...de todas las nacionalidades españolas...el descubrimiento de América...aún sin darse cuenta los que intervinieron, vino a ser alianza y base de interés común, contribuyendo poderosamente a la unidad de España”*.³¹

²⁹ DELGADO (1987), “El modelo catalán dentro del sistema de libre comercio (1765-1820)” a BERNAL, M. (coord.) *El comercio libre entre España y América latina, 1765-1824*. Madrid: Fundación Banco Exterior, pàg. 64.

³⁰ La polèmica és ben antiga, però no obsoleta. Delgado reproduceix amb encert la següent cita del rei Joan Carles I en la seva primera visita oficial a Catalunya el 1976: *“debemos proseguir la obra de cuantos nos precedieron, desde los Reyes Católicos, que aseguran a Cataluña los caminos de la Europa Mediterránea, a Carlos III, que tanto hizo por el desarrollo económico de la región al abrirla plenamente al comercio y asentamiento en América”*. Discurs reproduït a *La Vanguardia*, 17-II-1976, pàg.3.

³¹ BALAGUER, V. (1892). “Castilla y Aragón en el descubrimiento de América”, Madrid: Suc. De Rivadeneyra, pàg. 22.

Llavors, com d'important resultat per als catalans el “*Reglamento del libre comercio*”?

3.2 Els errors a l'hora d'estudiar el lliure comerç

En resum, les crítiques a una connexió directa entre comerç colonial i creixement econòmic com a conseqüència de la política borbònica poden classificar-se principalment en tres punts:

1. El lliure comerç podria haver estimulat el desenvolupament d'intercanvis transatlàntics, però no tant com s'ha cregut. Erròniament, s'empra l'any 1778 com a data base i s'oblida que era el moment de ruptura imminent de les hostilitats amb Gran Bretanya, la qual cosa distorsionava fortament els nivells normals de tràfic.
2. A més a més, durant el 1778, el legislador solia utilitzar dos conceptes diferents del que es podia entendre per producte nacional en el moment de realitzar les valoracions aranzelàries. Era un criteri força ampli que permetia la inclusió com a partides espanyoles exportades de pintats i estampats sobre teles de importació, de farines fabricades amb blats estrangers i de qualsevol altra mercaderia que canviés el seu aspecte, ús o destí inicial que tenien al temps de la seva introducció. I tot sense preocupar-se de si eren exportacions o reexportacions. En fi, un canvi de criteris que desvirtuava qualsevol càlcul sobre la composició de les exportacions.
3. Finalment, l'absència d'informació quantitativa fa impossible afirmar o precisar la contribució exacta del comerç colonial al creixement econòmic espanyol durant el XVIII. Això significaria que aquest comerç va tenir lloc a priori i obligaria a demostrar l'existència d'una correlació positiva entre l'expansió dels intercanvis, l'augment de la renda nacional i de la renda per càpita.³²

Thomson reconeix que l'any de la reglamentació del lliure comerç, el 1778, i el del segon *boom* d'exportació de pintats, el 1784, representen dues fases d'expansió que coincideixen amb les vendes a Amèrica; ara bé, tot i la simultaneïtat d'ambdós processos, la totalitat del creixement no es pot pas atribuir a l'increment de la demanda americana. L'autor avala la tesi de Delgado de què tot i

³² DELGADO (1986), pàgs. 28-30.

haver-hi una expansió massiva en les vendes de pintats a Amèrica, la producció d'indianes -que era el producte principal de la indústria i que suposava el valor afegit més important- es continuava destinant gairebé en exclusiva al mercat interior. De fet, al 1784 les produccions d'indianes superaven amb escreix els tres milions de metres, mentre que les enviades a les colònies no suposaven més que un escàs 0,5 % del total. I conclou: “*si bé el mercat d'exportació va introduir un element especulatiu que contribueix a explicar l'abast de l'increment aconseguït en la indústria entre 1777-1778 i 1783-1785 és el mercat interior el pràcticament responsable d'haver més que doblat la producció d'indianes i el nombre de telers durant aquells anys i d'haver proporcionat l'estabilitat que va representar una de les principals atraccions de la indústria per als comerciants inversors*”.³³

Delgado nega l'estesa convicció de què la demanda americana d'estampats sobre llenços de lli proporcionés un ingrés extra o valor afegit a l'economia catalana, que d'una altra manera no hagués existit, i que servís per augmentar el consum del Principat. És a dir, la demanda colonial no va significar una oportunitat per a l'especialització de la indústria catalana. En cas contrari, es donaria per suposat que Catalunya disposava de recursos ociosos per respondre als estímuls del mercat colonial i que, per tant, el cost d'oportunitat d'emprar treball i capital era baix; o bé, que va reassignar de forma eficient els recursos anteriorment utilitzats per satisfer la demanda interna cap a l'exportació.³⁴

Potser, diu l'autor, el mercat colonial no va tenir cap efecte directe beneficiós per als fabricants d'indianes, de fet, el lliure comerç només va servir per introduir enormes quantitats de teixits blanquejats reexpedits cap a les colònies després de ser estampats a Barcelona. Un pas més endavant, planteja el dilema de què pretenia realment la política colonial del reformisme il·lustrat: un desenvolupament econòmic de l'imperi o simplement augmentar els ingressos fiscals procedents de la producció i de la circulació de mercaderies?

L'autor considera que la política del lliure comerç tenia com a finalitat incrementar els ingressos de la Reial Hisenda i, el que és més important, no potenciava en absolut l'arrencada de la indústria

³³ THOMSON J. K. J. (1994). *Els orígens de la industrialització a Catalunya. El cotó a Barcelona, 1728-1832*. Barcelona: Edicions 62, pàg. 256.

³⁴ DELGADO (1986), pàg. 76.

moderna.³⁵ Les noves lleis facilitaven l'entrada de productes en part o totalment estrangers, que eren reexportats a Amèrica, amb el que es sacrificaven els possibles intents de modernització per uns beneficis fàcils sorgits de l'estampat de tèxtils no espanyols. Per acabar-ho d'empitjorar, l'augment de les indústries locals i la invasió estrangera van baixar tant els preus a les colònies que les manufactures espanyoles no hi podien competir.

a) El lliure comerç i la recaptació d'impostos

La tesi de què la implantació del lliure comerç afavorís la industrialització catalana queda mancada de tot fonament si es revisen l'evolució catalana, les lleis i els objectius reals que es buscaven des de l'administració.

D'una banda, l'extraordinària dècada catalana del 1768-1778 era producte d'una prosperitat general que culminava just abans de la liberalització amb Amèrica. D'una altra, el *Reglamento del libre comercio* promulgat el 12 d'octubre de 1778, tot i buscar el restabliment de l'agricultura, la indústria i la població, semblava aconseguir precisament el contrari. En relació a la política manufacturera, l'article 31 del *Reglamento* difícilment podia potenciar la producció autòctona. Segons el legislador, qualsevol manufactura es podria considerar espanyola independentment de l'origen de les seves matèries primes sempre i quan contemplessin alguna fase del procés d'acabat (filatura, tint...).³⁶ El generós criteri

³⁵ Martínez Shaw rebatrà al respecte dient que la política econòmica borbònica mai no va tenir el grau de coherència que implica un pla per a la liquidació de sectors més moderns o més perillosos, com la indústria catalana, sinó que simplement pretenia una recuperació del control de la Carrera d'Índies promovent la participació dels comerciants de diferents regions espanyoles. Com a curiositat recorda que, evidentment, la monarquia no era contrària a l'oportunitat d'ampliar els guanys. Maluquer de Motes rebutja així mateix la proposta de concebre el lliure comerç com un obstacle a la industrialització catalana per un excés d'anacronisme: "*Debe descartarse definitivamente toda propuesta interpretativa que contemple el mercado americano como principal fuente de demanda por insuficientemente demostrada...y por su anacronismo aquella otra que veía en la reglamentación del comercio libre un obstáculo a la industrialización catalana*". Citats a BAQUERO (1991), pàgs. 20 i 22 respectivament; DELGADO (1987), pàg. 54.

³⁶ "*Han de regularse por manufacturas de estos reynos todas las que se hilaren, torcieren y fabricaren en ellos; y las pintadas o beneficiadas, de modo que muden el aspecto y destino que tenían al tiempo de su introducción, aunque sus primeras materias sean extranjeras*". DELGADO, J. M^a (1983), "Política ilustrada,

a l'hora de considerar què era manufactura nacional i què no ho era, feia possible l'entrada en massa de teixits estrangers semielaborats que serien reexportats a les colònies sense gaires manipulacions. Sobta a més, el tipus d'indústria i de productes que es pretenia protegir (camises, cobertors de fil i llana, xenilles, mocadors, malles, barrets...), uns articles que no requerien la utilització d'instruments de treball propis de la concentració de mà d'obra en espais reduïts (idonis per altra banda per donar via lliure al descontentament i a la protesta dels que hi treballaven). És més, l'èmfasi en autoritzar l'accés a articles estrangers tan concrets i amb el denominador comú de ser compatibles amb el quadre de relacions socials de l'Àntic règim apunta a altres raons de fons que res tenien a veure amb la promoció de la indústria moderna i, molt menys, catalana. Al *Discurso sobre el Fomento de la Industria Popular* del 1774 -un recull de les idees de Campomanes- es demanava un desenvolupament industrial que es pogués compaginar (“harmònic” era la paraula) amb aquelles èpoques de menys activitat al cycle agrari. Sense complexes, contraposava l'exemple galleg al català en favor del primer ja que en aquí la indústria es mostrava dispersa, sense provocar una concentració de mà d'obra -la temuda proletarització- i constituïa una forma més “benèfica”.³⁷ La més adequada segons l'autor perquè una indústria de tal calibre assegurava la pervivència de l'ordre social. La nova indústria catalana, en canvi, abanderada de noves estructures, més urbanes i concentrades no feia més que qüestionar els pilars bàsics de la societat.

La manca de coneixements o la ignorància sobre el tema no excusa en cap cas la defensa d'una indústria popular per part dels intel·lectuals espanyols. Ja al 1781, l'il·lustrat català Francisco Vidal y Cabases a *Reflexiones económicas sobre ciertos arbitrios*

industria española y mercado americano, 1720-1820”, *Pedralbes, Revista d'Història Moderna*, nº3, pàg. 260.

³⁷ “Y aunque parezca más brillante el comercio de Cataluña y más lucroso, como lo es en efecto a ciertos pueblos y fabricantes de aquel Principado, es más general y benéfica la constitución de Galicia, y mucho más sólida y duradera. En Cataluña conviene fomentar las aldeas, trasladando a ellas mucha parte de la industria que se va a las ciudades, en perjuicio de las aldeas y de los campos. En Galicia es necesario dar industria a los pueblos grandes, pero siempre con atención a no atraerles aldeanos, porque el verdadero interés del Estado consiste en mantener dispersa la industria en caseríos y lugares chicos”. Fragment extret del *Discurso sobre el Fomento de la Industria Popular* de Campomanes citat a DELGADO (1983), pàg. 256.

de propagar la agricultura, artes, fábricas y comercio enumerava lúcidament els ingredients del desenvolupament industrial anglès.³⁸

Per conseqüència, si les tesis oficials s'hi allunyaven era per motius polítics i per assegurar la pervivència del vell mode de producció.

D'aquí que únicament es potenciessin les indústries amb estructures tradicionals com per exemple, la branca de la pell, del paper, del ferro i la del sabó amb formes gremials, per al primer cas, i populars, per als restants. La seva perfecta cabuda dins la indústria popular i adaptada al bucòlic aïllament camperol on un nucli familiar alternava labors agràries i manufactureres en funció del cicle i sota la tutela del senyor era la millor opció per als poders tradicionals. El seu desenvolupament no posava en perill l'estructura de poder establerta en relació a la terra.³⁹

D'aquesta manera, el Reglamento de 1778, lluny de fomentar el desenvolupament de les manufactures nacionals, afavoria les estrangeres per tal d'impedir un enfortiment d'aquells sectors, com l'industrial, que suposessin la fragmentació dels vincles de dependència senyorial. Pensi's si no en les disposicions legals que es promulgaven i que, com a mínim, entorpien l'arrencada de la indústria moderna.⁴⁰

En definitiva, les consideracions anteriors indueixen a creure que l'existència d'un mercat colonial protegit al segle XVIII no va fer progressar la indústria catalana. Les mesures governamentals, sempre superficials, eren més encaminades a pal·liar les conflictivitats i desequilibris provocats per l'injust repartiment de la terra, assegurant en última instància la seva supervivència. En lloc de buscar una major competitivitat, es promovien unes estructures productives sense futur, d'estancament, i s'obrien de par en par les portes al contraban.⁴¹

³⁸ Ídem, pàg 258.

³⁹ Ídem, pàg. 263.

⁴⁰ La *Real Orden* del 16 de març de 1779 establia un impost del 3% a l'exportació d'indianes catalanes fabricades amb filats maltesos. Llei, ratificada i ampliada per una altra del 12 de febrer cinc anys més tard, que estenia l'arancel a tots els teixits de cotó sense fixar-se en la procedència de la seva matèria prima. En la mateixa línia, la *Real Cédula* del 1784 prohibia l'apropiació dels instruments de treball de propietat artesanal per deutes civils, cosa que si més no dificultava el procés d'acumulació dels mitjans de producció a mans de la burgesia. Ídem, pàg. 261.

⁴¹ DELGADO (1983), pàg. 263.

Entès que la legislació castellana que permetia l'accés a Amèrica no resultava tan determinant com s'havia cregut, el següent pas es conèixer el volum d'exportacions a Amèrica per valorar el paper del mercat colonial en la consolidació del sector cotoner català. Per fer-ho, és necessari estudiar la magnitud de les exportacions a Amèrica tant abans com després del 1778, les fonts però no són del tot completes o clares.

4. Exportacions catalanes a Amèrica en el S.XVIII

4.1 Obstacles en l'estudi de les fonts:

a) La manca d'informació

En l'anàlisi i interpretació de les dades, l'historiador topa freqüentment amb traves que influeixen fortament els seus resultats finals. Com explica Martínez Shaw, la variada participació catalana admetia diferents vessants i gairebé mai s'especificaven els detalls. Es pot trobar:

1. Un embarcament de productes andalusos o europeus per compte de catalans
2. Una exportació de productes del Principat mitjançant corresponsals o agents castellans o estrangers
3. Una exportació catalana realitzada per mediació de comerciants catalans.

La complexitat radicarà llavors, en conèixer en quina modalitat es situa l'historiador. De vegades al registre es llegeixen noms castellans o estrangers i no es sap si el producte embarcat procedeix de Catalunya o de qualsevol altre lloc d'Espanya. Només si inclou documentació extra, per exemple, si existeix una relació especial entre el carregador i l'exportador català, es pot tenir una idea més acurada del carregament.⁴²

b) La problemàtica dels noms

Totes les estimacions sobre les exportacions de teles de cotó procedents de Catalunya amb destí americà durant el lliure comerç utilitzen com a suport documental la mateixa font: els registres de carregament dels bucs confeccionats per les duanes habilitades per al pagament d'aranzels i reials drets. Si s'estudien els mateixos documents, per què la disparitat en les interpretacions?

⁴² MARTÍNEZ SHAW (1981), pàgs. 39-40

Les variacions són conseqüència de diversos factors. Primerament, per una selecció particular dels criteris terminològics per part dels historiadors que es tradueix en un ball de dades considerable i, per tant, en postures molt diferents. En segon terme, tampoc es poden obviar els “errors” de les fonts. Les diverses pautes utilitzades en el segle XVIII, a l’hora de formalitzar els registres a tots els ports habilitats, és motiu de conclusions diferents en funció del buidatge realitzat.⁴³

Respecte els estampats embarcats a Amèrica, García Baquero assumeix que les denominacions recollides als registres i manifestos de duanes corresponen a varietats tèxtils ben definides, a partir de les quals és possible distingir entre “*indianes y cotones pintados*” i “*pintats sobre llenç*”. Ell fa servir els termes *indiana* (o *lienzo pintado de lino*) i *coton pintado* per distingir aquelles de procedència genuïnament catalana, però el problema és que les informacions llegides al registre no són cent per cent fiables, ja que no pretenien recollir les característiques tècniques de les mercaderies registrades.⁴⁴

Com explica Delgado, els trets que les duanes habilitades exposaven a la direcció general giraven al voltant de la tributació dels gèneres i no de la naturalesa de les fibres utilitzades en la seva fabricació. A més a més, afegeix, solia donar-se el problema conceptual d’incorporar al lèxic paraules com *indiana*, *pintado* o *calicot* per identificar uns tèxtils inicialment importats d’Àsia, però que des de finals del segle XVII van començar a ser imitats a Europa per la tècnica i no per la fibra emprada.

Els criteris utilitzats per distingir *cotó* i *llenç* no tenien res a veure amb el suport tèxtil i només servien per determinar les característiques d’un procés d’acabat. Mentre la *indiana* defineix la tela estampada i impresa segons la tecnologia importada a partir de mitjans del segle XVII de la Índia, el *pintat* feia referència a una tècnica relacionada amb el tenyit de la tela.⁴⁵

⁴³ Davant les 8.654.611 vares d’indianes comptabilitzades com a volum d’exportacions dels ports de Barcelona i Cadis de García Baquero, Delgado computa només 1.214.871. És a dir, un 14% de la xifra de Baquero. GARCIA BAQUERO (1991), pàgs. 28 i 33; DELGADO (1993), pàg.71.

⁴⁴ De fet, la Reial Hisenda només exigia al funcionari de rendes que classifiquessin els gèneres segons les diferents categories fiscals establertes en els Aranzels del 1778: gèneres del regne lliures, mercaderies nacionals que pagaven el 3% i mercaderies estrangeres al 7%. DELGADO (1995), pàg. 18.

⁴⁵ DELGADO, (1993), pàg.72.

Quan els fabricants catalans acudien davant les instàncies governamentals en demanda d'alguna mesura favorable per al sector, diu Delgado, no es presentaven com a fabricants d'indianes de cotó i pintats de llenç, sinó com "*fabricantes de indianas, blavets y cotonadas*", "*fabricantes de indianes y demás lienzos pintados de algodón*", o simplement com a fabricants de pintats.⁴⁶

Tornant a Baquero, les seves hipòtesis serien correctes sempre i quan tots els *cotones pintats* i *indianes* embarcats en Barcelona que ell comptabilitza com gènere nacional fossin, efectivament, manufacturats en fàbriques catalanes. Però recordi's que el mateix Reglamento de 1778 decretava que tots els gèneres de cotó arribats de Filipines i posteriorment reexportats al mercat americà, tinguessin la consideració de gènere nacional subjecte a l'aranzel del 3% (les estrangeres tenien una càrrega de 7%), a diferència de les catalanes, que eren lliures del pagament de drets.

Així, la principal objecció feta a la tesi de Baquero és que, tot i que ell distingeix entre *lienzos pintados* (teixits de lli y cànem importats de l'estranger i només tenyits a Catalunya) i les *indianes* (productes totalment fabricats a Catalunya) i, sabent que les segones són menys nombroses que les primeres ("*los pintados constituyen, después del aguardiente, el principal producto de exportación catalán*", els *pintados* superaven les *indianes* en més d'un 50%), el seu quadre sumava les dues partides sense oferir més estimacions precises.⁴⁷

Recapitulant, si es tracta d'aclarir quina part de la producció cotonera catalana es va orientar cap al mercat colonial, el criteri taxonòmic és del tot insuficient perquè, pel que fa a la matèria prima emprada, els termes "indiana" i "pintat" eren sinònims⁴⁸

Com a solució, es podrien estudiar els aranzels utilitzats per la direcció general de rendes i calcular el deute tributari de cada peça de teixit. Segons la seva regla, mentre la indiana i tela de cotó catalana era lliure del pagament de drets, les pintades sobre llenç o

⁴⁶ Ídem, pàg. 72.

⁴⁷ DELGADO (1993), pàg. 65.

⁴⁸ Garcia Baquero finalitza el seu text "La industria algodонера catalana y el libre comercio. Otra reconsideración" puntualitzant que les interpretacions semblen coherents amb les xifres que cada autor aporta. El problema seria doncs, estudiar els criteris de selecció de les xifres perquè quan la diferència és tan abismal (Baquero parla d'un 35% d'indianes expedides per Barcelona, mentre Delgado només troba un 7%), no es tracta d'un lleu problema de matís, sinó de dita selecció que ha de condicionar totalment la interpretació. GARCIA BAQUERO, (1991), pàg. 37.

cotó estranger contribuïen un 3% *ad valorem*. Coneixent la tarifa de l'arancel (si pagaven o no aquest gravamen diferencial del 3%), es podria distingir entre unes i altres.

Per conèixer més bé les exportacions catalanes, Delgado proposa un nou complement: l'anàlisi de les fonts directes per a la producció o també, una investigació de les pautes de consum americanes.⁴⁹

4.2 Les pautes de consum americanes

Pel que fa a la demanda americana, el mercat colonial va reduir paulatinament la seva capacitat d'absorció de manufactures espanyoles. La desaparició de mecanismes de venda forçosa com el repartiment⁵⁰ i l'efecte negatiu patit per l'oferta menys competitiva quan augmenta la capacitat d'elecció del consumidor, n'eren les principals causes.⁵¹

Abans que això succeís, el que es coneix dels gustos americans tampoc reforçaria gaire la teoria d'un gran consum de productes espanyols. Segons Thomson, les indians fabricades en el Principat no s'adaptaven al gust dels consumidors de les colònies: *“los linos importados eran de mayor calidad y daban mejores resultados cuando eran estampados que las indianas de producción nacional”*.⁵²

Inclòs en llocs on s'havia prohibit l'ús d'indumentàries tradicionals, els indígenes semblaven retornar a les seves pautes de consum tradicionals: *“los indios y sus mujeres se visten de una ropa que ellos propios tejen y labran”, “se contentan con una mala fresada, un ruín sombrero y unos despreciables calzones y chamarras de gamuza de cabra, carnero u oveja”*. Dites preferències permetien diferenciar clarament per l'aparença externa entre *criollos*, mestissos i indígenes: *“a donde concurren de varias provincias más*

⁴⁹ Una via d'aproximació als nivells de consum és sempre el buidatge d'inventaris de les tendes establertes als principals centres urbans de les colònies. Delgado cita el cas ben significatiu del corregidor de Canas i Canchis, propietari d'una de les majors tendes d'efectes europeus del Cusco, on l'absència de les indians i teixits de cotó catalans és, diu l'autor, total. DELGADO (1995), pàg. 27.

⁵⁰ Als anomenats repartiments d'efectes els corregidors tenien la potestat de col·locar mercaderies entre els indígenes i extreure excedents de les comunitats locals. Per a tot, comptaven amb el suport dels grups vinculats al comerç i de la Corona. PINTO RODRIGUEZ, J. (1991). “Los Cinco Gremios Mayores de Madrid y el comercio colonial en el Siglo XVIII”, *Revista de Indias*, vol. LI, nº 192, pàg. 311

⁵¹ Citat a DELGADO (1986), pàg. 31.

⁵² Citat a DELGADO (1995), pàg. 23.

de dos mil indios, no se ve que compre ninguno de ellos valor de un real a español alguno, porque no se acomodan a sus mecánicas, y así ocurren a las tenderas indias". Sobre els darrers, era tan poca la influència colonial que segons Rees Jones: "*el indio jamás será más pobre ni más rico, ni con la libertad que se le concede ni con la opresión que se figura padece. El come, bebe y viste, según su traje, sin salir de sus usos y costumbres*".⁵³

D'aquí que es desfermessin rebel·lions entre la població aborígen i els petits i mitjans comerciants de l'interior per la institució del repartiment.⁵⁴

Així mateix, la rendibilitat en la venda de teixits per als esclaus resultava ben escassa. Es trobaven amb el problema dels costos de transacció i que la reexportació des d'Espanya era poc econòmica perquè el carregador espanyol no tenia cap control sobre la comercialització de les mercaderies. A més a més, quan va arribar la liberalització, el comerç espanyol no tenia factories en la costa africana ni els coneixements industrials necessaris, per la qual cosa les colònies van seguir sent proveïdes per altres països.

Les pautes de consum de la població no esclava (peninsulars, criolls i mulats) tampoc van influir en la indústria cotonera espanyola perquè en Amèrica s'estilava una moda diferent. Per exemple, i en part pel contraban, la indumentària femenina criolla era molt influenciada pel gust francès; gipons d'ampli escot fets a Bretanya, brocats, casaques cenyides de ras i de seda, mantons, mantellines i mitges de seda, roba interior de llenceria fina i de seda, etc., eren molt demandats.

Per extensió, la dona mestissa -sensible a les demostracions de les dones d'estatus superior- tendia a imitar-la. S'estenia de nou la moda francesa, però aquesta vegada amb teles de menor qualitat i menys recarregades d'encaixos, blondes i cinteria.⁵⁵

La roba masculina de les elits també es caracteritzava pel predomini del disseny francès i l'ús del lli, la seda i la llana com les fibres dominants.

Finalment la població indígena i la seva resistència a l'aculturació variava en funció de la jerarquia. Mentre les persones de llinatge adoptaven les peces europees, com a signe de diferenciació social,

⁵³ Totes les cites han estat extretes de DELGADO (2007), pàg. 488.

⁵⁴ PINTO (1991), pàg. 311.

⁵⁵ DELGADO (1995), pàg. 26.

la gran majoria dels indis va mantenir la seva indumentària tradicional.

Així, la camisa o l'armilla (les més esteses), a banda de no ser immediates ni generalitzades, no van representar cap augment del consum de tèxtils europeus perquè el material utilitzat per a la seva confecció era americana. Tingui's en compte que l'ús d'un determinat tipus de tèxtils va lligat als comportaments culturals vinculats, a la seva vegada, a l'etnicitat i als processos identitaris.⁵⁶

Superades les dificultats documentals, l'investigador s'adona però que les preferències de consum americanes no eren les úniques traves amb què topava el comerç català a Amèrica. Anàlisis de mercat equivocats, previsions inexactes o polítiques governamentals que perjudicaven als comerciants van influir molt negativament als negocis catalans a Amèrica.

4.3 La demanda a les colònies. El miratge americà

a) El context després de la guerra amb Gran Bretanya

Entre 1780 i 1781, la guerra amb Gran Bretanya havia paralytitzat pràcticament el comerç amb les colònies.⁵⁷ Curiosament, moltes embarcacions que ja eren a la mar quan va esclatar el conflicte van gaudir de fantàstiques condicions ja que la escassetesa de mercaderies europees sumada als fruits colonials sense sortida van permetre als espanyols allà destacats vendre car i comprar molt barat. La bona acollida del primer moment encara es veié més estimulada pel

⁵⁶ DELGADO (1995), pàgs. 26 i 27.

⁵⁷ En realitat, qualsevol situació bèl·lica o de crisi internacional suposava un contratemps i donades les contínues rivalitats marítimes, el comerç americà no resultava gens senzill. A principis del segle XIX, el domini anglès i l'intent francès de fer-los front bloquejant-los marítimament van dificultar enormement la tasca de comerciants com Francisco de Sarralde, propietari de la fragata "Unión", que principalment treballava des del golf d'Hondures amb destinació Cadis. O la de José Ramón Milar de la Roca, un altre comerciant que, per l'augment de les hostilitats, es veié obligat a romandre a Madrid sense poder tornar al seu negoci a Buenos Aires. CABALLERO ESPERICUETA, M. (2006). *Comercio e industria madrileños en la transición del Antiguo Régimen al sistema liberal (1788-1833)*. Tesis doctoral en red. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. Departamento de Historia Contemporánea., pàgs. 307-308.

descens dels costos de transacció (segurs marítims...) i pels bons preus que assolien les exportacions d'aiguarent, vi, etc.⁵⁸

Un cop en pau, cap al 1783, però es va seguir calculant el cost de les expedicions i els beneficis habituals del comerç colonial en base als bons resultats obtinguts durant els dos anys precedents. Erròniament, van creure que en el futur es trobarien en una conjuntura similarment lucrativa. En definitiva, les exportacions a Índies es quadruplicaven en valors constants entre 1782-1785 mentre els retorns es multiplicaven per deu.⁵⁹

L'eufòria inicial anà deixant pas a prediccions més reals de què uns preus excessius podien provocar la contracció de la demanda americana, sobretot quan aquesta s'hagués abastit després del període de guerra. Com era d'esperar, cap a mitjans de 1785 començaren a abundar les repatriacions dels anomenats "gèneres invendibles", productes com peces de vestir, complements (sabates, rellotges, barrets...) o teixits (seda, cotó o llana) que no trobaven sortida al mercat americà. En 1786, els símptomes d'estancament semblaven irreversibles i trajectòries com la del català Antoni Vidal, capità i mestre, són una petita mostra del perill de confondre la situació expansiva postbèl·lica amb les conseqüències del lliure comerç. La seva embarcació, la *San Serafín*, va ser una de les primeres en arribar a Campeche passada la guerra. Donat el desproveïment inicial, els beneficis eren immillorables, rondaven el 100 per 100 en les vendes d'aiguarent (venien el barril a 41 lliures catalanes quan havien pagat per ell 16 a Reus). Les tornes però canviaren ràpidament amb l'arribada de nous registres a la zona.

b) La saturació del mercat

L'excés d'oferta aportat pels bucs del lliure comerç als ports habilitats més visitats va provocar la caiguda dels preus i el conseqüent fracàs de moltes empreses. Una possible solució era el trasllat dels *stocks* per vendre'ls a altres llocs. Vidal es dirigí a La Habana sense gaire sort: "*El comercio se hallaba en una mala situación...que abundaban los géneros de Europa en términos que nadie los quería*" explicava Fco. de Alzaola, capità d'un vaixell

⁵⁸ DELGADO, J. M^a (2007). *Dinámicas imperiales, 1650-1796*. España, América y Europa en el cambio institucional del sistema colonial español. Barcelona: ed. Bellaterra, pàgs. 459-460.

⁵⁹ Ídem, pàg. 460.

entrat a Cadis el setembre de 1787.⁶⁰ El cas cubà, però, no era una excepció. Veracruz, Cartagena de Indias, Montevideo, Buenos Aires, Honduras, Perú...fins als ports del sud-est asiàtic on negociava la Companyia de Filipines tampoc eren capaços d'absorbir l'oferta disponible perquè estaven saturats de mercaderies europees. De la primera, Vidal deia: *“cuantos barcos entran en esta se pierden enteramente, y como están aguardando unos registros que vienen de Barcelona, se están burlando de todo cuanto existe en esta Plaza de manera que...no hay ninguno de los nuestros que pueda decir <yo soy el que levanto cabeza>, pues los quebrantos de este año son imponderables”*.⁶¹ De la darrera, el comerciant Francesc Canals escrivia al seu apoderat que *“todas plazas se hallan abarrotadas de géneros y los compradores escasean; los plazos no se cumplen y nos hallamos perplejos, y lo peor es que los que han venido después de nosotros han comprado más barato”*.⁶²

En suma, Vidal fou una víctima més del canvi experimentat en els principals mercats colonials arran de l'increment del tràfic amb Europa. El seu protagonista acabà venent aiguardent un 33 per cent més baix de la xifra inicial i amb la *saetia* embargada al seu retorn a Cadis el 1787.⁶³ El desencís per la frustració de les expectatives inicials era una constant a les cartes dels comerciants catalans. El juliol del 1787 un d'ells, Sebastià Batlle, comentava al seu proveïdor de llenços: *“Si quisiera el Señor que nuestros <paysans> se abstuviesen por un año si quiera en remitir desde esa las inconsideradas remesas que hacen, que ni ellos sacan provecho de nuestras Américas, ni lo dejan sacar a los demás...llaman los nuestros mucho embarque para América, y todos pierden...”*.⁶⁴ La previsió sobre la demanda efectiva decreixia i la indústria naviliera no podia romandre aliena a la realitat del mercat. Durant la dècada dels vuitanta, els bucs catalans reduïen ja les seves dimensions.⁶⁵

La crisi comercial no afectà només els catalans, el mercat gadità es situava al centre de la problemàtica. Els següents perjudicats en la cadena foren els empresaris anglesos. Entre el 1783 i el 1786 n'hi havien introduït més teixits que en les dues dècades anteriors, de

⁶⁰ Ídem, pàg 464.

⁶¹ Ídem, pàg. 464.

⁶² Ídem, pàg. 465.

⁶³ Ídem, pàg. 463.

⁶⁴ Ídem, pàg. 466.

⁶⁵ DELGADO (1987), pàg.66.

manera que el preu s'enfonsava un 40 per 100 i els magatzems acumulaven gènere per cobrir una demanda superior a 10 anys.

El descens de la demanda americana respecte els productes europeus malgrat tot no pot explicar-se només pel costat de la oferta, és a dir, com a una conseqüència de l'augment de les exportacions pròpies del lliure comerç. Delgado insisteix en la necessitat d'estudiar altres aspectes que inflüen els compradors com el descens de la **capacitat adquisitiva** per la crisi agrícola⁶⁶, els ja esmentats **gustos indígenes** o la desaparició d'institucions com el “**repartimiento**”.

D'altra banda, l'augment de la pressió fiscal a la que es va sotmetre la manufactura indígena i la seva incapacitat per competir davant d'altres formes d'organització i producció millor dotades per reduir costos i adaptar-se a un mercat de preus a la baixa, no van ser suficients per fer sucumbir la indústria tèxtil novohispana. De fet, per al cas mexicà, durant la crisi del 1785-1787 la demanda de teixits domèstics no va acusar una reducció gaire rellevant a diferència dels d'importació. Tot plegat vindria a indicar que davant d'un període de recessió es redueix el consum de béns elàstics al temps que les preferències dels consumidors es decanten per manufactures més barates.⁶⁷

En qualsevol cas, la balança continuaria sent negativa pels comerciants espanyols que desitjaven fer les amèriques. Autors com Garavaglia i Grosso mostren que entre 1785 i 1796, en un moment de relativa calma, les manufactures enviades d'Espanya a Veracruz es van reduir a menys de la meitat. A Mèxic, Puebla, Guanajuato, Tepeaca, Potosí o Cerro de Pasco el consum dels efectes europeus va baixar d'un 50 per cent del total a un 25 entre el 1790 i el 1796.⁶⁸

Sens dubte, els guanys inicials després de la guerra amb Gran Bretanya representaven un barem equivocat, havien estat una mena de fals miratge. La coincidència amb una crisi interna sumada a les

⁶⁶ La pagesia indígena es va transformar en un col·lectiu comprador de productes que no tenia altre mercaderia que vendre al mercat que la seva força de treball. El preu dels aliments pujà espectacularment de manera prolongada i va repercutir de manera molt negativa en el consum de béns elàstics, concretament sobre les mercaderies espanyoles. A Mèxic per exemple, les males collites i pandèmies batejaren el 1786 com “any de la gana” cosa que implicava un descens de les adquisicions. DELGADO (2007), pàgs. 478-479.

⁶⁷ Ídem, pàg. 483.

⁶⁸ Ídem, pàg. 484.

preferències indígenes molt més lliures després de la prohibició del repartiment eren sens dubte perjudicials, no obstant això, no eren les úniques causes del declivi espanyol a la zona. La política realitzada des de la metròpolis tampoc afavoria el comerç espanyol. Si la supressió dels repartiments el 1786 perjudicava el comerç, per què s'apostava per ell? Sembla evident que les robes europees que fins aleshores eren d'adquisició obligada quedaven sense sortida. Vist des de tal perspectiva, la seva prohibició podria semblar una paradoxa, tot i així, la pràctica del repartiment conreava dures crítiques entre els mateixos partidaris de l'imperi. Molts consideraven que el sistema afavoria interessos particulars més que no pas la circulació real d'efectes.⁶⁹ Probablement, corregidors, mercaders locals o intermediaris comencessin a ser percebuts com una barrera que no permetia treure el màxim profit possible al mercat colonial i que, per tant, no dinamitzava adequadament l'expansió de la producció espanyola. En aquest punt, s'aprecia com els interessos polítics s'imposaven als comercials.

c) La política colonial. Altres mesures que perjudicaren als comerciants a Amèrica:

c.1 Les companyies privilegiades

Com alternativa al repartiment, el lliure comerç i els privilegis de certes companyies (els Cinc Gremis Majors o la de Filipines podien instal·lar factories on volguessin) eren rebuts amb entusiasme perquè podien ajudar al govern a recuperar un mercat que sempre semblava escapar-se'ls de les mans i, de pas, incrementar la recaptació d'impostos.⁷⁰

Per obrir el mercat americà, les companyies comercials s'integraven al tràfic ultramarí. Aquestes havien d'omplir el lloc que deixava la supressió de les intendències, una vella estructura administrativa que donava massa poder als alcaldes majors i corregidors a favor de les produccions locals en detriment dels productes arribats des d'Espanya. Sobrepassat pels problemes econòmics i amb la

⁶⁹ “Los corregidores han sido por muchos años los proveedores no de las cosas útiles y acomodadas al gusto de los consumidores, sino de lo que convenían a sus granjerías o a los intereses de los que los habilitan”. Discurs del virrey Francisco Gil i Lemos de Perú. Ídem, pàg 312.

⁷⁰ “Entonces no se echarán de menos los repartimientos tan justamente prohibidos”. Continuació del discurs del virrei Francisco Gil i Lemos de Perú, Ídem, pàg. 313.

necessitat de fomentar la producció i el comerç, l'Estat aplaudia les accions de tals companyies i les recolzava explícitament.

Front als carregadors matriculats, a la Carrera d'Índies aparegueren institucions força eficients que quan no eludien part de les càrregues tributàries, eren afavorides per la protecció estatal per diversos motius. La Companyia de Filipines (1785) per exemple gaudia d'unes condicions privilegiades perquè, segons Viana, era la manera de reduir els costos de transacció. La gran distància que separava Filipines de la metròpolis era el principal obstacle per al comerç i només una gran companyia privilegiada que internalitzés els costos mitjançant la integració vertical de totes les operacions mercantils podia reeixir.⁷¹

Una de les mesures més polèmiques i danyoses pel comerç de comissió i la manufactura tèxtil fou la concessió d'un privilegi a la mateixa companyia que li permetia en exclusiva i amb molts avantatges la introducció de mussolines i estampats asiàtics en detriment dels procedents de França, Alemanya, Flandes o Suïssa. A diferència de la resta d'importacions europees, els teixits que arribaven a Espanya i Amèrica de la mà de la Companyia només pagaven un 10 %, la meitat de la tarifa exigida segons els aranzels de 1782. L'objectiu era aconseguir avantatges polítics pensant que s'afavoriria la balança comercial espanyola. Desafortunadament per a les autoritats, la realitat fou ben diferent. En dos anys, 1788-1790, els gèneres asiàtics van inundar el mercat espanyol i van perjudicar, entre d'altres (comissionistes gaditans, seders valencians...), a la naixent i en teoria protegida indústria cotonera catalana.⁷²

Els Cinc Gremis Majors foren un altre grup de poder afavorit per la Corona. La puixant empresa participava en diverses activitats econòmiques i s'havia rebel·lat com una institució molt poderosa. Com que eren els únics proveïdors de recursos de la Cort, de fet fins al 1782 amb la fundació del Banc de San Carlos eren gairebé els únics prestamistes de l'Estat, les autoritats miraven de propiciar una ajuda mútua.⁷³

Però novament, la realitat era diferent a allò esperat. Ja des de 1748 embarcaven mercaderies com teixits, paper, etc., a Veracruz i Lima

⁷¹ Ídem, pàg. 500.

⁷² Delgado aporta les xifres: durant el primer semestre del 1790, la Companyia de Filipines va distribuir al mercat peninsular 401.600 vares de teixits de cotó i 254.000 vares de seda. Ídem, pàg. 506.

⁷³ PINTO RODRIGUEZ (1991), pàg. 297.

sense gaire èxit. Temporals dificultosos o la manca d'encert amb els gustos dels gèneres consumits a Amèrica eren obstacles habituals difícils de sortejar. Ni el contacte amb els Ustàriz, gent molt versada sobre el comerç colonial, ni la fundació de factories assoliren els resultats esperats.

Segons J. Pinto, les raons eren clares: *“habría que considerar los fraudes y desinteligencias entre los encargados de las factorías, los negocios mal hechos, el crédito otorgado sin ninguna precaución y, en general, la deficiente administración de una empresa que requería lo contrario...hay que tener en cuenta la reacción que causó en las colonias una compañía prácticamente destinada a barrer con los comerciantes cobijados en los consulados locales”*.⁷⁴

La factoria de Lima seria un exemple on molts, més interessats en fer créixer les riqueses personals més que no pas les de la companyia, van ser separats dels seus càrrecs. Els comerciants locals, també esdevenien un important obstacle ja que veien amb disgust i indignació la competència. Mitjançant el Consulat, els locals es queixaven de les perjudicials conseqüències de l'augment de les expedicions, de l'habilitació de nous ports al Mar del Sud...i sobretot, de la llibertat de comerç. Sens dubte, la saturació del mercat amb la conseqüent ruïna de tots els comerciants implicats era una amenaça real i ben propera.⁷⁵

Els problemes que els Cinc Gremis van haver d'enfrontar a Mèxic podrien ser un resum de la situació general. Primerament, l'escàs coneixement sobre les condicions del mercat tenia com a resultat operacions malament calculades on es retornaven mercaderies invendibles. Després, la manca de disposició de les autoritats locals per concedir el suport necessari i, per últim, la negativa dels comerciants mexicans davant la seva aparició.⁷⁶

De fet, a la darrera època del domini espanyol a Amèrica, la situació dels Cinc Gremis podria considerar-se desastrosa. A les resistències internes, s'afegia ara la competència del comerç anglès. Com a institució de crèdit tampoc els anà molt millor, donat que els préstecs atorgats a particulars i institucions fiscals eren de difícil cobrament.⁷⁷

⁷⁴ Ídem, pàg. 308.

⁷⁵ Ídem, pàg. 310.

⁷⁶ PINTO (1991), pàgs. 322-323.

⁷⁷ Sobre els crèdits pendents a Amèrica, veure PINTO (1991), pàg. 323.

Potser per tot plegat, conscients de les dificultats del mercat americà, quan al 1757 es concedí als Cinc Gremis Majors la direcció de les reials fàbriques de San Fernando, Guadalajara i Brihuega, tenien clar que mai no abandonarien el seu tradicional centre d'operacions, Madrid.⁷⁸

De totes maneres, eren els comerciants aliens a les companyies privilegiades els més perjudicats. Donat el tractament desigual que predominava al món del comerç per part dels polítics, si ja es trobaven abrusats per les pressions (havien d'acceptar vals reials en lloc de plata, tenien dificultats per obtenir retorns en efectiu, per la escassetesa de circulant...), s'indignaven encara més en veure com la empresa privilegiada, uns intrusos als seus ulls, resolía problemes de liquiditat gràcies a les facilitats concedides pel fisc.⁷⁹

A sobre, la incapacitat governamental per eliminar les produccions locals al continent americà que concorrien amb l'oferta espanyola acabava de desesperar als comerciants catalans, andalusos o gallecs. La demanda de vins i aiguardents espanyols es reduïa per la intervenció directe de l'Estat en la producció i distribució de begudes americanes o amb l'estanc de l'aiguardent de canya en Nova Granada. Al temps toleraven el consum d'altres begudes prohibides per les Lleis d'Índies o permetien la lliure circulació de vins i aiguardents xilens.⁸⁰

Però segurament, el que més preocupava als carregadors espanyols era una nova organització del tràfic que permetia la proliferació del comerç no reglat.

c.2 L'aparició del comerç no reglat

Els informes consulars de 1787-1788 detectaven fins a tres tipus d'agents econòmics que gaudien de seriosos avantatges respecte els comerciants matriculats. En primer lloc, s'incentivava als comerciants del Nou Món per a què es traslladessin als ports habilitats de la península amb diners i fruits colonials per dur a terme les seves operacions sense reparar en els intermediaris peninsulars.⁸¹ Les conseqüències no es van fer esperar i a meitat

⁷⁸ Ídem, pàg. 303.

⁷⁹ Ídem, pàg. 505.

⁸⁰ Ídem, pàg. 508-509.

⁸¹ Delgado explica que saltar-se a l'intermediari espanyol era ben avantatjós: *“Con su comercio por cuenta propia, el negociante americano arrebatava al comisionista español el beneficio derivado del premio de la plata. Por cada 100*

dels vuitanta, segons el carregador Miguel de Iribaren, els comerciants americans havien transformat la badia de Cadis en una mena de colònia de les grans metròpolis mercantils hispanoamericanes. De fet, controlaven gairebé la meitat de les remeses de metall i una proporció ben important d'altres productes. En segon lloc, una altra part del negoci del comerç local era absorbit per altres comerciants americans que repatriaven part del producte de la venda dels seus fruits mitjançant préstecs a la gruixuda per a naviliers i comerciants peninsulars.⁸²

Per últim, el paper estranger en el tràfic mercantil era un dels aspectes més criticats de la gestió colonial. Mentre el govern no aconseguia augmentar la participació dels productes espanyols a les exportacions industrial cap al Nou Món i es mostrava incapaç de reduir el contraban (la "*peste de la República y fecundo manantial de los inmensos daños*"), permetia paradoxalment l'increment de la participació estrangera.⁸³

Després del 1778, la liberalització de les exportacions podia ser vista per alguns il·lustrats i funcionaris com un èxit perquè augmentava la pressió fiscal sobre les mercaderies objecte de comerç. Ben al contrari, tant la burgesia mercantil espanyola com la americana acusaven la reforma d'haver augmentat en un temps breu els desequilibris entre una oferta industrial nacional que no podia cobrir les necessitats del comerç amb Amèrica en l'època del monopoli i una demanda que s'havia multiplicat en tots els ports habilitats.⁸⁴ Partidaris de la llibertat de comerç com José Ignacio Lequanda, comptador de la Reial Duana de Lima, reconeixia així mateix el 1794 la necessitat d'un transvasament equilibrat de mercaderies per tal d'evitar la saturació del mercat. Altres més directes, afirmaven sense rodejos que les grans companyies comercials, especialment la de Filipines i els Cinc Gremis, "*han sido generalmente la ruina y extinción del comercio particular*" pel

pesos fuertes puestos en suelo español incrementaba en un 24 por 100 su poder adquisitivo al cambio en reales de vellón". DELGADO (2007), pàg. 510.

⁸² Ídem, pàg. 510.

⁸³ Ídem, pàg. 511 i cita extreta de la pàg. 512. Les paraules són d'un membre de la Junta general de comerciants matriculats.

⁸⁴ Ídem, pàgs. 511-512. En relació a la feina desenvolupada pels Cinc Gremis, els locals es queixaven del trastorn que els causaven ja que "*esta sola casa introduce toda la ropa que surte esta plaza (Perú)*", deixant sense feina els gairebé 400 comerciants de la província. PINTO (1991), pàg. 313.

creixement excessiu de les importacions produïdes pel lliure comerç i pel factor “novetat”.⁸⁵

En suma, les exportacions estrangeres significaven una de les causes principals de la saturació del mercat colonial i lògicament un element pertorbador.

Però la competència no es limitava als estrangers, un nou rival aquest cop procedent del mateix territori resultava dany i difícil de fer front. Eren els petits carregadors no matriculats. Les facilitats establertes a partir del *Reglamento* de 1778 concedien a qualsevol persona que s'arrisqués i endeutés la possibilitat d'organitzar una petita expedició. Normalment eren patrons, mariners i sobrecàrrecs que aprofitaven els seus viatges per fer operacions mercantils que, tot i ser poc rellevants individualment, en total sí constituïen un percentatge a tenir en compte del gir final. La autorització que en principi es concebia com una manera d'estimular i fer més agraïda la càrrega del servei forçós a l'Armada causava conseqüències negatives per altres sectors. La nombrosa concurrència dels no professionals a més a més de representar competència i saturar el mercat, creava una corrent d'opinió que disgustava altament als matriculats. Les característiques dels que ells denominaven intrusos poc tenien a veure segons ells amb les d'un comerciant a l'ús. Eren descrits com aventurers, sense preparació, sovint analfabets i mancats de qualsevol de les pautes ètiques o culturals que tradicionalment acompanyaven l'activitat comercial. La ignorància sobre la matèria els conduïa a negocis poc estables, de difícil duració i que només podien aportar algun guany a curt termini. La cerca dels beneficis els feia aliens a la bona fe o bona reputació tan típica i reclamada a les xarxes mercantils, situant-los en un plànol de “*ficción, trampa, dolo y codicia*”.⁸⁶

Amb tants problemes i competència, sortia a compte fer les amèriques?

d) La rendibilitat del comerç indià

Un dels arguments per justificar la importància del mercat americà és la idea de què els colonials suposaven un nombre superior de consumidors d'estampats catalans. Els alts beneficis l'haurien fet

⁸⁵ Ídem, pàg. 317.

⁸⁶ Ídem, pàg. 513.

especialment propici com a font d'acumulació mercantil i, per tant, seria un dels motors de la indústria.

Maixé explica que tot i que no es renunciava al pastís colonial, Francesc Ribas per exemple justificava la seva preferència pel mercat peninsular en detriment del colonial perquè senzillament no li resultava rendible. El primer li permetia recuperar més ràpidament els beneficis de les vendes ja que la seva fàbrica no podia suportar “*un desembolso tan importante hasta la partida de la flota y mucho menos hasta su retorno*”.⁸⁷ La raó és que Ribas s'havia especialitzat en l'elaboració d'estampats que exigia una gran inversió de temps i diners i que tenia un consum molt reduït.

A més a més, els notables guanys que es podien aconseguir dedicant-se al mercat interior, que al cap i a la fi suposava un mercat més conegut i proper, devien ser un incentiu tant o més poderós per als industrials que la possibilitat de vendre a Amèrica.⁸⁸

El cas, explica Delgado, pot ser real amb el prototip del comerciant aventurer preindustrial que, únicament en situacions molt específiques, triomfava més per una casualitat de ser al lloc i al moment adequat, que per una constant activitat mercantil en el comerç americà. La fama puntual d'alguns podria haver motivat el seguiment d'altres, però la suma d'unes poques bones experiències, en les seves paraules, “*no compensarían muchos más fracasos estrepitosos*”.⁸⁹

Llavors, quanta mercaderia catalana arribava a les colònies realment?

5. Quin va ser el volum de teixits catalans exportats a Amèrica?

Estudiant les exportacions de la *Reial Companyia de Comercio de Barcelona* entre el 1756-1785 i basant-se en particulars, J. M. Oliva i E. Martín, respectivament, han descobert que els tintats, tenyits i pintats formaven un conjunt molt petit dins les exportacions. De fet, E. Fernández de Pinedo opina que no s'ha d'exagerar el paper jugat per les colònies. Si a finals del XVIII, el comerç amb les Índies

⁸⁷ MAIXÉ, C., (1988). “El mercado algodonero y la producción industrial en Catalunya” 1780-1790”. Dins d'*Actes del II Congrés d'Història Moderna...* pàg. 401.

⁸⁸ THOMSON (1994), pàgs. 255-258.

⁸⁹ DELGADO (1993), pàg. 75.

suposava aproximadament un 50% del comerç exterior de la monarquia hispana i d'aquest 50 la meitat corresponia a exportacions de productes espanyols, com a mínim, un terç eren agrícoles.⁹⁰

La precisió terminològica encunyada pel *Reglamento* i que distingeix entre “*indianas*” fabricades a Catalunya i “*pintados*” de importació, però estampats al Principat permet conèixer el volum real d'exportacions catalanes cap al nou món. Justament en aquí, l'investigador ha de trobar significatiu que passat el 1780, les indians mai representen més de l'1% del total exportat.⁹¹

En termes macroeconòmics, el comerç colonial tenia un pes més aviat reduït en l'economia espanyola. Tot i que per a Catalunya podria ser una mica superior, el més probable és que les exportacions a les Índies no superessin l'1% del PIB del país.

Bàsicament els intercanvis amb Amèrica estaven relacionats amb els esclaus: les mercaderies que feien, els articles necessaris per a la seva manutenció, els béns i serveis adquirits amb els beneficis del seu treball... Espanya no era cap potència mercantil, tampoc podia evitar el contraban, ni comptava amb les infraestructures necessàries per organitzar un comerç fluid triangular entre Europa, Àfrica i Amèrica en moments de crisi. Durant la guerra amb Anglaterra el comerç exterior es va veure greument perjudicat, sobretot els tràfics amb Amèrica. Entre 1784-1796 i 1797-1801, el promig anual d'exportacions i reexportacions a les Índies va caure un 73,9 i un 92,6% respectivament. La potència enemiga va aconseguir impedir gairebé completament el flux comercial espanyol amb les seves possessions fins a tal punt que, el 1797, el govern es va veure obligat a autoritzar els intercanvis d'Amèrica amb països neutrals per evitar el desproveïment.⁹²

Un cop en pau, comenta E. Llopis, les xifres de reexportacions tampoc recobrarien el nivell anterior al conflicte, el que novament posaria de relleu la fragilitat i el declivi de l'economia i la política espanyola, així com l'acceptació de què la venda de tèxtils a Amèrica no era la més rellevant. Crisis com aquesta, acabarien de reorientar i focalitzar encara més les vendes cap al mercat interior.

Els èxits catalans en relació al lliure comerç s'han de buscar sobretot en el control del transport marítim. La marina catalana

⁹⁰ FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 135.

⁹¹ DELGADO (1983), pàg. 263.

⁹² LLOPIS, (2002a), pàg.157

desplaçà la basca i la andalusa del transport transatlàntic per una major reducció dels costos. Això significa uns ingressos invisibles per la balança de pagaments catalans sensiblement superiors als derivats de la balança comercial.⁹³

Delgado reconeix l'espectacular desenvolupament del negoci navilier. Gràcies a les colònies, Catalunya es va especialitzar en segurs marítims, navegació d'altura, pilotatge, construcció naval, etc. En suma, la marina catalana es construeix amb l'impuls del comerç lliure i pels considerables nòlits cap a Amèrica.⁹⁴

Lògicament, la pèrdua de les colònies repercuteix negativament en aquest sector i en d'altres -com el paperer, el blanquer, el barreter, el del metall o el de l'aiguarent- que sí s'havien vist beneficiats, però justament, el dels tèxtils, no. La independència americana no va comportar conseqüències greus o que poguessin considerar-se "desastroses" o "insuperables" per als catalans ja que, en general, la dependència de la seva economia respecte el mercat colonial era escassa. D'aquí que alguns s'hagin preguntat "crisi, quina crisi?", adaptant-se ràpidament i acabant de centrar-se definitivament cap al mercat interior.⁹⁵

En relació a la influència americana en la industrialització, J. Nadal avisa que va ser el lli i no el cotó la base de les exportacions efectuades pel Principat al mercat americà durant les últimes dècades de la centúria. Tals vendes a Amèrica, afirma, sí van tenir un paper destacat en el procés de formació de capitals per l'origen de la moderna indústria.⁹⁶

Fontana també va introduir un cert contrapunt manifestant les seves objeccions a un excessiu optimisme sobre els estímuls del mercat americà per la indústria espanyola i a la tesi central de considerar les reformes del lliure comerç (1764-1789) com un avenç decisiu en la modernització del pacte colonial espanyol. Certament, el lliure comerç comportaria la concessió de facilitats a les regions de la perifèria peninsular millor dotades per captar els estímuls del comerç indià, però el comerç lliure no acaba de resoldre altres qüestions: per exemple, la desigual industrialització a la Península.

Si el comerç colonial portava a un creixement econòmic general, com s'entén l'endarreriment espanyol de finals del segle XVIII? O

⁹³ Citat a DELGADO (1986), pàg. 31.

⁹⁴ CARRERAS (1990), pàg. 263.

⁹⁵ ALONSO (1986b), pàg. 12.

⁹⁶ Citat a DELGADO (1993), pàg. 62.

més curiós encara, si el comerç amb Amèrica equivalia a una industrialització segura, com s'explica que les manufactures reials castellanes (on s'havien invertit més recursos en la promoció d'activitats industrials i amb la tecnologia més avançada) es saldessin amb un fracàs total, o, per què Andalusia quedava tan per darrera de Catalunya? Tingui's present que la baixa Andalusia va monopolitzar durant segles la carrera d'Índies, reunint les majors concentracions de beneficis del comerç colonial, amb una dotació dels recursos immillorable i gaudint de rendes de localització respecte de la resta de zones de la Península. Paradoxalment, el resultat final era lluny de ser satisfactori.⁹⁷

De bon principi, els diferents nivells de desenvolupament assolits es van atribuir a factors conjunturals com la guerra o la major capacitat de resposta als estímuls americans de certes regions perifèriques.⁹⁸

Segons G. Anes, "*las exportaciones a Indias fueron un minúsculo impulso, no produjo grandes transformaciones regionales*". Potser Catalunya era l'excepció, però pels defensors de l'antic model, suposava el millor exemple de com podia aprofitar-se el mercat americà per iniciar un procés d'industrialització de tipus modern. I tot gràcies a les facilitats concedides a l'exportació de manufactures espanyoles.

Thomson sosté que des de la darrerria de la dècada dels 70 fins a principis del següent segle el mercat americà guanyava importància per a la indústria, però això no és sinònim de què el motor de la indústria fos l'exportació. De fet, el desgavell provocat per la guerra americana no va ser tan pronunciat com es podria esperar si hagués estat el mercat principal de les mercaderies catalanes; de les 34 fàbriques existents el 1780, sis anys més tard, al 1786 encara s'hi trobaven unes vint.⁹⁹

⁹⁷ S'ha parlat amb anterioritat del domini estranger a Cadis i de la pèrdua de les colònies com a possibles causes perquè "*las luces de Cadiz casi se extingan*". Sigui com sigui, la no industrialització o menor èxit a Cadis mostra que l'impuls americà no era suficient i, en cas que ho fos, l'endarreriment espanyol era incapaç de retenir i d'invertir el capital al seu propi territori perquè els estrangers se'l duïen tot als seus països d'origen. FERNÁNDEZ de PINEDO, E., GIL NOVALES, A., DÉROZIER, A. (1981). *Historia de España. Centralismo, ilustración y agonía del Antiguo Régimen, 1715-1833*. Barcelona: Labor, pàg. 152.

⁹⁸ DELGADO (1986), pàg. 26.

⁹⁹ THOMSON (1994), pàgs. 241- 255.

Segons les proves, es pot afirmar que fins el 1778 la indústria cotonera catalana no necessitava gaire del mercat americà per consolidar-se, ja que existien 63 empreses cotoneres actives entre regulades i no regulades. És més, per a Delgado, l'època daurada de la naixent indústria cotonera catalana és prèvia a la liberalització del comerç amb Amèrica.

A. Sánchez, amb l'ajuda de la comptabilitat d'empreses d'estampació, confirmaria una distribució del consum de manufactures similar al període anterior al lliure comerç. Al temps, mostrava que el mercat castellà, on Madrid jugava un paper destacat, i el català absorbien més de dos terços de la producció total.

Lluny de servir de brou de cultiu a una indústria moderna, les colònies van ser el refugi d'un sector ineficient i mancat de competitivitat. Afortunadament per a la indústria catalana, com que havia nascut de la demanda del seu propi mercat interior (ho veurem tot seguit i al proper capítol), els efectes negatius del lliure comerç o la pèrdua de les colònies, en opinió de Fontana, no van impedir el seu desenvolupament creixent.¹⁰⁰ És a dir, el marc del sistema de comerç lliure s'ha de presentar com el moment de reorientació del sector exportador cap el mercat colonial, més que no pas com la culminació lògica d'un procés gradual de conquesta.

L'experiència americana quedava llavors com una aventura on aconseguir beneficis no era senzill. Les males previsions de mercat donaven pas al desencís i els beneficis anteriors, de moments puntuals i excepcionals, semblaven ara impossibles. A partir de llavors, i donada la manca de facilitats, empresaris i comerciants mirarien d'esforçar-se per millorar la qualitat i abaratir la filatura del cotó. La raó? el mercat espanyol es caracteritzava per un poder adquisitiu baix, per una tradicional indústria de la llana, per la competència estrangera i per un contraban que dificultava la seva difusió.¹⁰¹

¹⁰⁰ FONTANA, J., (1972b). "Introducción: Comercio colonial y crecimiento económico: revisiones e hipótesis". *La economía española al final del Antiguo Régimen. III Comercio y Colonias*. Madrid: Alianza Ed., pàg. 31.

¹⁰¹ LLOPIS, E., (2002b). "La crisis del antiguo régimen y la revolución liberal (1790-1840)". Dins de COMÍN, F., HERNÁNDEZ, M. i LLOPIS, E., (eds) *Historia económica de España, S.X-XX*. Barcelona: Crítica, pàgs. 171-173.

6. El comerç interior com a alternativa

F. Ramos dedica el seu text “La demanda de textiles de las familias castellanas” a demostrar si es va produir o no un creixement del consum familiar de tèxtils entre el 1750 i el 1850. Tot i situar-se en una economia preindustrial, l'estudi dels inventaris certifiquen un increment dels productes nous en relació al consum de béns tèxtils.¹⁰²

Entre el 1750 i el 1840, el grup tèxtil que més va créixer va ser el del vestit i el del calçat, que passa de 22 peces a 34 per família; mentre que els mocadors i la roba interior destaquen entre la indumentària personal.¹⁰³ La fibra tèxtil que més sobresurt és el cotó, una progressiva importància que aconsegueix arravatar a la llana tot i la tardana incorporació als nuclis rurals.¹⁰⁴ Poders adquisitius divergents, major o menor obertura cap al mercat o majors costos de transacció i d'organització a les xarxes comercials expliquen les diferents respostes del món rural i urbà davant les pautes de consum.¹⁰⁵

La anterior investigació es centra en el cas castellà, malgrat això, i tenint presents els diferents fluxos al món rural, indica una tendència que es podria extrapolar a la resta de la península. L'estudi de Lidia Torra “Las botigues de teles de Barcelona” tot i que no parla de les vendes en la capital, es fixa així mateix en l'impuls de la producció catalana. L'augment generalitzat del volum global de teixits i l'oferta disponible a les botigues de la seva mostra són innegables. A més a més, són de producció autòctona i de cotó o de compostos de diferents fibres.¹⁰⁶

Ens trobem llavors en un context general on s'incrementa la demanda i els primers signes d'una societat del consum -incipient encara- apareixen tímidament. Donada la conjuntura, semblaria

¹⁰² L'autor fa una base de dades amb quatre categories per buidar i interpretar els inventaris: bo, nou, usat i vell. A mesura que avança el temps, els articles vells van disminuint. RAMOS PALENCIA, F., (2003). “La demanda de textiles de las familias castellanas a finales del Antiguo Régimen, 1750-1850: Aumento del consumo sin industrialización?”, *Revista de Historia económica. Número extraordinario: El consumo en la España pre-industrial*, XXI, Madrid, Ed.: Fundación SEPI, pàg. 154.

¹⁰³ Ídem, pàg. 143.

¹⁰⁴ Ídem, pàg. 148.

¹⁰⁵ Ídem, pàg. 164.

¹⁰⁶ TORRA, L., (2003). “Las botigues de teles de Barcelona”, a *Revista de Historia económica. Número extraordinario: El consumo en la España pre-industrial*, XXI, Madrid, Ed.: Fundación SEPI, pàg. 97.

il·lògic creure que els comerciants (catalans o no) ho desaprofitessin i no pensessin sobrepassar les fronteres físiques més immediates.

Segons Agustín González Enciso, donat que la recuperació mercantil catalana sembla coincidir amb la recuperació industrial (amb la qual cosa estableix que la última es beneficiaria de la primera), el més apropiat seria pensar que els comerciants cercarien els mercats més pròxims, primer a Catalunya i, posteriorment, a la resta de la Península. Per a la introducció dels gèneres industrials, els catalans s'ajudarien de les vies comercials ja obertes gràcies a la especialització i expansió dels productes agrícoles. Com a exemple posa a les companyies Feu-Feliu i als Jover i Vidal. Els primers venien principalment als mercats de Saragossa i Madrid al final del XVII; els segons, per la seva part, figuraven en el llistat confeccionat pels oficials de rendes provincials de Valladolid com els comerciants de major volum en el gremi de merceria.

Altres van fer servir les xarxes comercials ja establertes per fabricants catalans com els Canals, els Guàrdia o els Clota i van aprofitar la tirada que implicava l'aparició de les modes fent arribar els seus productes. Les dades aportades pels inventaris, diuen Cruz i Sola, demostren que una sèrie de famílies acumulaven quantitats creixents de cotó (calicots, cortines, cobertors...) i que la majoria dels productes trobats a Madrid eren importats d'altres regions espanyoles. Justament, una gran part dels cotons eren elaborats a Catalunya i coincidia amb el moment en què de forma pionera, els catalans conduïen un dels episodis industrials més notables de la indústria europea.¹⁰⁷

Una altra evidència de la importància creixent del mercat espanyol entre les cases comercials catalanes l'aporten les cartes de tots els fons buidats amb la qüestió del signe monetari. L'ús cada cop més freqüent de les rúbriques en rals de billó -la moneda de compte base de tots els càlculs castellans el XVIII- aparegudes tanmateix amb la tradició catalana de lliures, sous i diners parla de la influència i del pes de tot allò més castellà. Al mateix temps, suggereix la inevitable unificació monetària i metrològica.¹⁰⁸

¹⁰⁷ CRUZ, J. i SOLA, C., (1999). "El mercado madrileño y la industrialización en España durante los siglos XVIII-XIX" a TORRAS, J. i YUN, B. (1999). *Consumo, condiciones de vida i comercialización. Cataluña y Castilla, S. XVII-XIX*. Ed.: Caja Duero, Junta de Castilla y León, pàgs.343-344.

¹⁰⁸ VILAR (1987), pàgs. 541- 542.

El 1750, diu Nieto, Madrid era el principal mercat de les indústries catalanes després del Principat i afirma, *“las demandas de la corte y la tendencia de los privilegiados a seguir los cambios en la moda impulsaron a los catalanes a entrar en el mercado...desde entonces, la corriente de géneros catalanes destinados a Madrid se hizo avalancha”*. La majoria de mercaders exercien com a agents dels fabricants catalans per tal de facilitar les vendes però ja al 1760, la capital es convertia en el principal centre d'operacions dels comerciants i productors del Principat, cosa que els ajudava a penetrar en la resta de l'interior castellà. La remarcable evolució pot apreciar-se mitjançant la família Torelló. Entre el 1761 i el 1765, les seves vendes es concentraven fortament (un 60%) a Catalunya i Aragó, però al final de la centúria el sentit de les vendes canviava i esdevenia l'invers. Un rellevant 77,5% de la producció tenia com a direcció la Cort i només un 22,5% les terres catalanes. La nova preferència es va convertir en la pauta dominant i, a partir del 1776, Torelló col·locava un terç de les seves vendes també a Castella. Madrid es quedava amb un 39,3%. D'aquí que Torres afirmés: *“los mercados españoles tuvieron una mayor importancia más pronto de lo que generalmente se ha supuesto para el desarrollo de la industria pañera”*.¹⁰⁹

Per la seva part, J.K.J. Thomson (respecte el període 1741-1758) observà que Madrid era el principal mercat, al temps que s'adonava de la penetració del cotó català en la resta del mercat interior. En la investigació sobre la firma catalana Francisco Ribas, V. Vázquez de Prada també descobreix que, ben ràpidament, el principal centre de vendes de l'empresa en qüestió era la capital.¹¹⁰

A mode de resum, proposa el següent esquema on s'analitzen alguns aspectes que podien haver estimulat el consum de les indies en el mercat interior:

- Unes mesures governamentals dissenyades a promoure la producció destinada al mercat nacional.
- Un canvi general en la manera de vestir, simultani a un augment de població a tota Europa i a un desplaçament de la

¹⁰⁹ Com a dada interessant del pes català a Madrid, al 1820 les botigues de gèneres catalans ofertes a Alcalá d'Henares arribaven a 16. NIETO, J. A., (2006). *Artisanos y mercaderes. Una historia social y económica de Madrid. 1450-1850*. Madrid: Fundamentos, pàg. 322.

¹¹⁰ VÁZQUEZ de PRADA, V. (1984). “Un modelo de empresa catalana de estampados en el SXVIII: la firma Francisco Ribas”. Dins d'*Actes del I Congrés d'Història Moderna de Catalunya*. Barcelona: Edicions de la UB, pàg. 641.

demanda de llana i seda. El cotó seria el principal beneficiat; les seves característiques eren proclamades a mode de virtuts el 1784 pels delegats de la indústria:

*“Las indianas fabricadas y pintadas son el género más cómodo al regular uso de las gentes, que hasta aquí se ha inventado. Son proporcionadas á todas las estaciones del año y a todos los climas y regiones; visten al Pobre y al rico, son la Ropa que más dura, que más hermosea y que menos cuesta...No está sujeta a la polilla, como no lo están estofas de seda suple el gusto de estas y adelanta la comodidad de su uso en volver nueva luego que se lava. De estas preciosas calidades les vienen a nuestras Indianas el haberse hecho tan generales sus consumos, que sin embargo de haberse multiplicado estas Fábricas por mitad, à penas bastan al cumplimiento de las demandas. Pocos años atrás sólo era conocido el uso de la Indiana en las costas marítimas i ciudades populosas del Reyno, y en las Américas. **Oy dia ha cundido en las entrañas del Reyno, y la visten las poblaciones más desconocidas y las más remotas Aldeas**”.*¹¹¹

A més a més, l'estímul extra de la guerra amb països que acostumaven a proveir als espanyols, per exemple Anglaterra, incidia notablement en la producció. El trencament que el país anglès va ocasionar en el subministrament dels articles de llana va actuar com a catalitzador del procés de substitució de les importacions, segons l'informe de la Junta de Comerç el mes de març de 1783: *“ha sido no menos fuerte la demanda de esta clase de texidos porque el interior del Reyno ha substituhido su uso al que antes hacia de las ropas ligeras de lana que la Inglaterra introducía”*. Un cop la gent descobria la nova oferta, el futur semblava prometedor per als fabricants d'indianes: *“no será regular abandonen su uso felizmente introducido en toda clase de personas”* donades les immillorables característiques de *“tanto aseo, comodidad y bajo precio”*.¹¹²

El creixement sostingut del mercat interior no tan sols va donar una bona empenta a la indústria i va evitar fallides, sinó que va aconseguir que anys convulsos, com els de la guerra esdevinguessin moments de forts beneficis.

També Giménez i Blasco ho comprovà referint-se a l'alt percentatge de producció procedent de la Fàbrica Reial d'Indianes

¹¹¹ THOMSON (1994), pàgs. 257-58.

¹¹² Ídem, pàg. 258.

de Mataró (1756) cap al mercat peninsular i, reproduint la causa de tal distribució, segons el mateix Boter: “*por la indispensable gratificación a distintos sujetos, y con motivo de que usándolas éstos estableciesen su consumo*”¹¹³. En aquí no solament hi ha mercat interior, també estratègies i tàctiques comercials per crear moda i demanda.

Com a mostra, a continuació un quadre de les vendes de les fàbriques de Fco. Ribas i Cia., de Manel Ortells i Josep Castanyer elaborat per A. Muset.¹¹⁴

	<i>Ribas</i>		<i>Ortells</i>
<i>Castanyer</i> <i>Mercat</i> <i>1780-1788</i>	<i>1766-1783</i>		<i>1784-1796</i>
Castella.....	53,27	51,3	33,42
Catalunya.....	24,06	s.d	37,20
Andalusia.....	5,80	26,0	17,38
València.....	5,34	7,9	3,66
Múrcia.....	2,38	11,7	1,45
País Basc.....	0,50	0,4	0,41
Aragó.....	0,69	1,2	0,72
Galícia.....	0,69	0,3	4,91
Extremadura.....	0,29	1,2	0,18
Mallorca.....	0,15	---	---
Altres.....	0,69	---	0,34
Sense precisar.....	6,22	---	0,19

En paraules de M.Puig i Reixach sobre la irrupció de la indústria cotonera a Olot: “*l’àmplia producció només tenia sentit si el que es fabricava tenia sortida no sols en mercats locals i catalans, sinó arreu dels regnes hispànics*”.¹¹⁵

¹¹³ GIMÉNEZ i BLASCO (1996), pàg. 389.

¹¹⁴ Citat a DELGADO (1995), pàg. 17.

¹¹⁵ PUIG i REIXACH (1996). “Comerciants olotins fora de Catalunya a la fi del S XVIII”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). *Els catalans a Espanya...* pàg. 438.

Tot i que no es disposa d'un gran nombre d'inventaris (ja s'ha explicat que durant un temps es tractava d'una documentació escassa), els dels comerciants de tèxtils analitzats per Jesús Cruz tenen l'avantatge de ser els únics que detallen perfectament la procedència de la major part de les mercaderies. Les dades indiquen que els agremiats especialitzats en la comercialització de teixits els adquirien al propi país i que una quarta part eren elaborats en establiments de Barcelona, Tarrassa, Sabadell, Igualada, etc. Altres fonts com els poders per cobrar deutes, escriptures de companyies, etc., delimiten un idèntic origen geogràfic de les mercaderies venudes a la capital.¹¹⁶

Una altra pista que apunta a la mateixa direcció és la següent afirmació recollida en el fons de la Junta de Comerç el 1768 en la Biblioteca de Catalunya: "*Empezaron las fábricas de indianas en este Principado de unos 35 años a, y en la época de 1745-1755, fueron solas unas diez fábricas de dichos tejidos que sobrantes al consumo de la Península se extendieron a América*". Per contra, unes vint-i-cinc van apostar pel comerç interior.¹¹⁷

De fet, Vilar s'adonava que el 1793 Catalunya exportava a l'estranger per valor de 69.1 milions de rals i a les colònies un 33,3. Segons Larruga, només Madrid cap al 1787 absorbia tants béns com les colònies. De gran interès per recolzar l'anterior idea resulta el "*Pliego de estados de lo manufacturado por las fábricas de pintados de la ciudad de Barcelona, que anualmente se pasan a la junta de comercio de este principado*" de la Junta de Comerç entre els anys 1789-1795 trobats també en la Biblioteca de Catalunya. En aquí, una trentena de fabricants especifiquen el destí dels seus productes. El comerç amb Amèrica existia i per a alguns comerciants era la principal opció, especialment, en el cas dels teixits de lli (les *platillas*). No obstant això, la font indica que la gran majoria o bé optaven als dos mercats o, sobretot, es decantaven pel del *Reyno* (s'ha deduït que el mercat més important del regne devia ser la capital).¹¹⁸

¹¹⁶ CRUZ, J. (2003). "La construcción de una nueva identidad en el Madrid del XIX: El papel de la cultura material del hogar", *Revista de Historia económica. Número extraordinario: El consumo en la España pre-industrial*. Madrid: Ed.: Fundación SEPI, pàg. 344

¹¹⁷ Junta de Comerç, Lligall LIII, n°4, 1768. BC.

¹¹⁸ Junta de Comerç, Lligall 54/4. BC. **Veure annex n°1**. Reproducció d'alguns documents.

1789	Peces venudes	Al	A Amèrica	Nº d'operaris, telers...
La fàbrica de Mariano Rovira y cia. en el año 1789 pinto lo siguiente:	<i>Indianas de tiro 1493- 33144varas castellanas Platillas de tiro 100</i>	Regne <i>Reyno Si</i>	<i>Amèrica Si</i>	<i>30 telares 70 operarios</i>
Francisco Ribovo y cia.	<i>109piezas de lienzote tiro- 2228 Platillas de tiro 709-13.990 Lienzos 16rv Platillas 9rv Pañuelos 16rv Pañuelos2636 docenas</i>	Mayor parte	<i>algunos</i>	<i>34 hombres 39 muchachos</i>
Estevan Gramatxes y cia.	<i>3000-71000 8rv-vara Platillas de tiro 1000-19000 9rv- vara 1000piezas pañuelos-80rv</i>	<i>si</i>	<i>si</i>	<i>40 telares 125 operarios</i>
Francisco Bruguera Xuriach y cia.	<i>600-13800 8rv Platillas de tiro 1200-22800 10rv 200 piezas lavalls de tiro- 3800 varas- 16rv</i>	<i>si</i>	<i>si</i>	<i>12 telares 40 operarios</i>
Pablo Ramon e hijo	<i>Finas-4200- 99225- 1.120000 Regulares- 1300-30712- 277333 Platillas de tiro 300- 5953- 51200</i>	Todo en el reyno Total: 150133 3		<i>92 operarios 35 muchachos 58 mujeres t: 185</i>

<p>Jospeh castanyer</p>	<p><i>Pañuelos de algodón- 4288-tiro- 8576docenas- a 80-112 rv la docena Pañuelos de platillas1699 piezas- 3766 docenas de 88-112 rv docena</i></p>	<p>Resto en reyno- 90%?</p>	<p><i>La décima parte</i></p>	<p><i>Pañuelos de laval- 347-4164- 16-20rv Pañuelos de casserillos- 2016-2388doz- 40 a 64rv- docena Pañuelos de bretañas-900-750 doz- 80rv.doz Plat.lisadas- 700-13300varas- 9rv la vara 45 tejedores 30 pintadores 75 muchachos 244pehones 36 niñas y mujeres-210</i></p>
<p>Bernardo llores y cia</p>	<p><i>1739-piezas indianas pintadas para el consumo del reyno-36477 varas a 8rv 285piezas pañuelos algodón-922-a 112 rv +299 piezas dichos de algodón-931- a 84rv</i></p>	<p>Todo para el consumo del reyno</p>	<p><i>238p-pañuelos de paltillas- 437-108rv 202p platillasde ramazón- 3838varas-8rv 120 pañuelos de lienzo laval- 2184v-a-17rv ... 16pintadores 2peones 2lavadores 29 niños 11hombres tb producen en fábrica de socios nicolas sivilla y cia.</i></p>	

Roig, Feu y Martí	3000-60v-9rv Platillas de tiro 2500- 47500varas a 9rv	algo	Mayor parte para américa	500p-platillas en pañuelos de tiro-916 doz-a 112rvla docena 500 p-lavales pintados en pañuelos de tiro-10 doz?192r 500piezas lavales... 1000piezas lienzos de sincos
Abril y payró	3000piezas indianas- 66000varas-a 6-7 rv la vara	Todos en el reino		66hombres/muj eres 22telares
Joseph Alabau	5892 piez.ind.tiro=1 23732 varas 104 pañuelos lienzo=184doc enas Platillas de tiro 8rv 46rv docena	Se han consumido o vendido los géneros para el reino		46 telares 149 trabaj.
Mariano casas y cia	3853piezas de algodón- 95949varas a 8rv la vara: 767592rv	Se han tejido en distintos lugares de cataluña de algodón de america y su consumo es por el reino		10 operarios 20 muchachos 2peones+4muc hachos prado 12 hombres para trabajar el algodón
Juan canaleta	3398 piezas lienzo 11936 platillas tiro 2114 lienzo pañuelos 4769piez.platill	Parte en reino	Mayor parte en todas las plazas de América tb. pahises	80 telares 438 personas

	<p>o con pañuelo 1031 ind.tiro 840 piezvara pañuelo 900 = 24948 piezas Platillas de tiro 16 rv vara 168 docena...</p>		<p>extranjer os</p>	
Fco Parellada	<p>4122 piezas platillas Platillas de tiro 19 varas la pieza= 78318 varas-9rv= 704862</p>	<p>Para el consumo de América</p>		<p>61 trabaj.</p>
Canet, Ferrussola i cia	<p>1964 piez ind. 37316 varas 1043 piez. Pañuelos algodón-2041 docenas 80 piezas pañuelo hilo - 140 Platillas de tiro 7.5-8rv 81 rv 108-110rv</p>	<p>Todo consumido por el Reyno</p>		<p>60 t 100 trabaj.</p>
Joseph Igual	<p>44.207 varas 653,227 rv Total: 4079 piezas 6970/888rv</p>	<p>Para América</p>		<p>110trabaj</p>
Bartolomé Jordan Vª de Font e hijo		<p>Para reyno</p>	<p>Y Améric a</p>	<p>44t 188 trabaj.</p>
Joaquim Espalter y Rosa y cia	<p>2000 piez ind.- 48.000varas- 8rv 750 platillas- 14.250 varas- 7rv</p>	<p>Lo restante para el reyno</p>	<p>Para la Améric a la mayor pare de telares</p>	<p>75 t 175 trabaj.</p>

	80 pañuelos- 50 piezas-9rv 4800 varas - 200 piezas		y ind	
Miguel Martin Dot	2461 piez pañuelos de platilla=4306 docenas 938 piezas pañuelos-108 rv algodón=1934 docenas-84rv	Todo consumido en Castilla		61 trabaj.
Joseph Serra Llach y cia	2043 piezas platillas pintadas	Consumo para Reyno	Y Amér.	62 trabajad.
Julia Albarell y cia	772 piez. Ind tiro=17138var as-8/4 rv 143 piez.pañuelos algodón=262 docenas-112 rv docena 234 piezas pañ.algod.=48 0 docenas-84rv docena	Vendido para el Reyno		15t 62 trabaj.
Joan Barbara	500 peses canas ind pintadas=6000 canas 250 p-cotó= 900 docenas 2658 piez.ind.tiro- 31896 canas.	Consumo de dicha obra en el propio Reyno		24 trabaj.

Sala y Bosch	<p>80piez.pañuelo algodón-160 docenas</p> <p>1400piez.platilla en paños=2507 docenas</p> <p>60piez.blavetes -720canas</p>	Vendido para el Reyno de España		89 trabaj.
Canals y Nadal	<p>Ind entrefina-37800varas</p> <p>Ind regulares-733000varas</p> <p>Pañuelos-916docenas</p>	Para América		40t 385trabaj.
Joseph Sala y Libenbcn	<p>Piez.ind-284=6305varas</p> <p>Piez ind-228=5670</p> <p>372piez algodón pañuelos=8259 varas=744docenas</p> <p>...total: 141778rv</p>	Consumo para el Reyno		31 trabaj.
Felix Vehils	<p>100 piezas lienzo de bobe con 183docenas pañuelo de vara</p> <p>200piezas liezo platilla con 333docenas 4 pañuelos</p> <p>400 piezas lienzo 19 varas la ...</p>	Ha salido por todo el Reyno de España y	Ignoran lo que puede haver salido para América.	19t 62 trabaj.
Esteban		165 piez.platill	451 piezas	74 operarios

Bosch		<i>as, 24 piez.con 336 varas, 291 piezs.con 549 docenas pañuelos platillas, 817 piezas.con 1022 docenas pañuelos finos y lavales, 43 piezas con 74 docenas ... TOTAL 483.745 rv</i>	<i>con 454 doce.p añuelo s finos y lavales, 267 piezas con 467 doce.p añuelo s de platilla s, 57 piezas con 1368 varas de indiana s finas... TOTAL : 184.15 7rv</i>	
Erasmus Gònima		<i>485 piez.platill os de tiro 9215 varas 4616 pañuelos de lienzo y 200 dozenas de pañuelos</i>	<i>3431 piezas lienzos finos de tiro, 85775 varas, 8173 piezas. platilla s de tiro, 4888 pañuel os finos,</i>	<i>78 pintadores, 20 gravadores, 320 muchachos, 120 peones, 12 mujeres...</i>

			1448 dozenas de pañuelos	
Fco. Ribas	650 piezas de algodón, 13750 varas, 500 piezas de platilla tiro, 70 piezas estupillas, 160 piezas de lienzo laval	Se han vendido la mitad a poca diferencia, parte por el Reyno y parte por América		26 hombres y 18 muchachos
Angles Rull y cia			La mayoría per a América	429 operarios
Magarola hermanos		4645 indianas comunes, 83 indianas entrefina s, 164 platillas, 26 lienzos anchos argentino s	1369 indianas comunes, 4 indianas entrefina s, 2448 platillas, 662 lienzos anchos	1390 personas

Seria erroni negar el pes de les vendes americanes, però resulta revelador que 11 empresaris venguin només al regne: *Pablo Ramon e hijo*, Bernardo Llores e cia, Abril y Payró, Josep Alabau, Canet Ferrussola i cia, Miguel Martin Dot, Julia Albarell i cia, Joan Barbara, Sala y Bosch, Joseph Sala y Libe i Mariano Casas y cia. En canvi, només 3, Canals y Nadal, Joseph Igual i Fco. Parellada, es dediquen exclusivament a la venda americana.

Continuant amb l'observació, es troben 7 fabricants que venen a ambdós llocs (Mariano Rovira i cia, Fco Ribovo y cia, Estevan Gramatxes i cia, Fco. Bruguera Xuriach y cia, Joseph Castanyer, Esteban Bosch i els germans Magarol), encara que destinen la major

part al regne. De entre tots ells, sobresurt el cas de Joseph Castanyer que pràcticament ho ven tot al regne ja que a les colònies hi fa arribar una dècima part. Novament, el número és inferior (només 4: Roig, Feu y Martí, Juan Canaleta, Joaquim Espalter y Rosa y cia, Erasme de Gònima) per al grup que prima les vendes americanes sobre les peninsulars.¹¹⁹

En referència al darrer grup no pot més que sorprendre que Erasme de Gònima hi sigui present. Després de tot el buidatge del seu fons epistolar podria semblar una contradicció, però la investigació llavors ha de conduir a noves conclusions. Segons el document en qüestió, Gònima vendria més a Amèrica, però era un comerciant de tal calibre que lògicament tampoc descuidaria el mercat nacional. Serveixi el següent quadre per confirmar la seva importància a la capital. Les cartes llegides a l'arxiu conformen un llistat dels clients i dels anys en què van mantenir correspondència.

A Madrid	1788	1789	1790	1794	1796	1797	1798	1799	1800
Ramón de Angulo		X				X	X		
Juan Fco. Alday	X								
Pau Archina rd			X						
Juan Argüelles Rua			X					X	
F.del Castillo						X			

¹¹⁹ A parts iguals es troben Bartolomé Jordan i Vidua de Font e hijo, Joseph Serra Llach i cia i Frcó. Ribas.

Joaquim de Cistué			X						
A. Conde					X				
Pedro Dámaso de los Heros									X
Ramon Escolà						X	X		
Fco. del Barrio								X	X
Juan de Galarza				X					
Manuel Garcia de la Prada						X	X	X	X
Joan Foret						X			
Gabriel Garriga									
Juan Gregori Gil de Santivàñez			X	X		X	X	X	X
Paula Guiral			X						
Ramon Igual		X							

Raimundo Garriga									
Andrés López de Frias							X		
Pedro de Llaguno y del Castillo							X		
F. Masa							X		
Fco. del Mazo									X
Juan José de Moreda								X	X
Juan Clemente de Ojeda					X	X	X	X	X
Domingo Benito Rebollo							X	X	X
Roura y Escolà						X	X		
Juan Joseph Santiviàñez							X	X	X
Donatto de Septien					X	X	X		

Joan Serra		X							
Manuel de Somelo								X	
J.Sovet	X								
Viuda de Balbi, fills i Cia				X					
Fco. de Zamora			X						

De les cartes buidades procedents del fons Torelló, s'extreuen altres noms de clients de fora del Principat. A Salamanca, Madrid, Valladolid o La Manxa, Torelló feia negocis amb: Antonio de Luzio i Jayme Dot de Madrid, el Sr. Gutierrez i Agustin Balsells de Molina, Thomas Sardà i Juan de Ortuzar de Medina del Campo, Esteban Dot de Guadalajara, Antonio Martínez de Villa Garcia, Juan Fc. March Muñoz de Molina, Manuel Juan Vidal y Cia, Dn Ant.º Vallgornera, Miguel Lahoz i Dn Juan Ramon i germà de Valladolid o Joseph Estunga de Calatayud. El fet de no limitar-se a la capital, dóna idea de la rellevància i nivell dels seus negocis. A les següents cites es demanen aprovisionaments des de Salamanca, Medina del Campo i Valladolid: *"Veo los paños tiene teñidos y los que tiene de colores encendidos que esta bien los remita todos con los de Salamanca", "celebro que solamente la falta de carro sea motivo de suspender la remesa de los paños de Salamanca"* (cartes nº88 i 91, ll.1567, FT), *"acostumbrado estimare a.vm me remita lo que anoto a.continuación haciendo que sea buen genero y esten en Madrid con la maior prontitud en los primeros carros que salgan a.principios de Septiembre"*(carta nº284, ll.1567, FT), *"estimaremos à VM que para principios del mes de Agosto proximo nos tenga dispuesto 17 piezas Bayetones 8 listados 8 de Pelo Largo 1 arratinado 2 piezas Paños 32nos Azul Turquesa tinte en Rama,y 4 pzas. 26nos. Todo segun las adjuntas muestras*

procurando sean de buena calidad y precio quitativo" (carta n°281, ll.1567, FT).¹²⁰

Fins a la dècada dels 30 del segle XIX, els comerciants agremiats eren el sector mercantil més important, però no són els únics. Explica Cruz que durant la segona meitat del XVIII actuaven a la capital diferents col·lectius de mercaders d'altres regions independents i especialitzats en la distribució de productes que importaven de les seves terres d'origen. Des de comerciants de ferro i quincalleria del País Basc, fins a majoristes irlandesos o genovesos, sense oblidar als comerciants de tèxtils francesos, italians i anglesos, tots miraven de fer-se un lloc a la capital. La presència més significativa però, afirma l'autor, és la de propietaris amb establiments molt pròspers i que els coetanis denominaven com a botigues de gèneres catalans. Segons *l'Almanak Mercantil* (que els dedicava una secció completa per descriure les firmes que s'hi establiren) a més a més de Barcelona, Madrid era la única ciutat espanyola que gaudia d'un grup de comerciants especialitzats en la comercialització de tèxtils catalans. És més, a mitjans del XIX, les firmes comercials més importants de Madrid tenien com a propietari algun català, la qual cosa finalitzava el tradicional monopoli del mercat tèxtil exercit per immigrants procedents del Nord d'Espanya.¹²¹

Diversos autors donen llistats de catalans documentats que s'establiren o realitzaren un comerç important amb la capital o amb ciutats del voltant. Entre la clientela de la firma Francesc Ribas i Cia. procedent del Principat en zona castellana, Muset cita a¹²²:

- Joan Arenys de Gironella a Alcalà (relacionat amb els *Reales Sitios*)
- Antoni Mansarnau a Talavera
- Miquel i Martí Dot a Guadalajara i Madrid.

¹²⁰ Les cartes buidades del Fons Torelló (FT) estan numerades i es reparteixen únicament en dos lligalls. Les pertanyents al lligall 1567 fan referència als anys 1751-1797 on el destinatari era Josep Torelló, mentre que les del 1566 abasten els anys 1794-1799 i tenen a Isidre Torelló com a destinatari. Aquelles cites on no s'especifica el lligall pertanyen al primer, el 1567, la raó per no necessitar l'aclariment és que la seva numeració no es repeteix al següent lligall i per tant, no hi ha coincidència possible.

¹²¹ CRUZ i SOLA (1999), pàgs. 348 i 349.

¹²² MUSET, A. (1988). "La conquesta del mercat peninsular durant la segona meitat del XVIII: L'exemple de la casa Francesc Ribas i cia-1766-1783". Dins d' "*Actes del segon congrés d'història moderna de Catalunya. Catalunya a l'època de Carles III*", Pedralbes, n°8, pàg. 401.

- Nadal i Guàrdia, Pere Frigola, Pere Aguilar de Vic i Salvador Roca Codina a la Cort
- Francesc Solernos a Àvila
- Jaime Soler a Aranjuez
- Doménech Estrada a Ciudad Rodrigo
- Joseph Solís i Francesc Bonell de Monistrol a Lleó
- Antoni Codina Roca a Palència
- Agustí Morera a Arèvalo
- Antoni Bruguera a Toro
- Jover i Vidal de Copons units familiarment i comercial a Valladolid, Medina del Campo, Toro i Zamora...
- Jaime Vives, Antoni Alsina i Joan Serrallonga a Galícia
- Manel Tomas i fill a Bilbao, Sant Sebastià i Vitòria
- Joan Carles Busquests i Carbonell Vidal i Cia. a Badajoz
- Francesc Ribas (a Andalusia) connectat amb membres de la colònia catalana resident a Cadis: Joan Baptista Carbonell, Xiquès i Cruz de Canet, Miquel Manella Pujals i Miquel Folch.
- Gaietà Cortina a Sevilla
- Amador Jover a Granada

De fet, entre el 1774 i 17783, el mercat peninsular significava el 69% del total de les vendes de la casa Francesc Ribas i Cia. Les zones que més destacaven pel seu dinamisme econòmic i per la capacitat de consum de les manufactures catalanes eren Castella, Madrid -juntament amb el seu cinturó urbà: Alcalá, el Pardo, Àvila, Segovia, Guadalajara, Talavera, Aranjuez- i l'àrea vallisoletana (Valladolid, Medina del Campo, Toro, Zamora, Arèvalo, Palència, Lleó, Ponferrada).

Per introduir-se comercialment, els Ribes van aprofitar aquelles ciutats i viles que es localitzaven al llarg de les principals vies de comunicació i amb uns accessos relativament fàcils. És a dir, aquelles que eren zones comercials considerables amb antics i destacats mercats comarcals i regionals.

Generalment, es detecta un procés similar entre tots els que volien establir una casa comercial o simplement volien vendre a Madrid i als seus voltants. L'autora hi troba quatre fases comunes¹²³:

1. La imprescindible exploració prèvia del mercat per conèixer els gustos i les possibilitats de consum mitjançant la remesa d'un mostrari a algun comissionat o comerciant resident a la

¹²³ MUSET (1988), pàg. 398.

zona per comprovar la seva acceptació i corregir tot allò necessari.

2. Els sistemes de promoció. Des dels habituals de mostrar-los en botigues i fires, fins als més sofisticats com els convits que l'agent i venedor Ramon Nadal celebrava entre el 1798 i el 1803 per als clients madrilenys.
3. Els conseqüents i esperats encàrrecs per carta o a través d'algun comissionat, apoderat o dependent.
4. Finalment, servir la comanda amb carros que s'endinsaven per les rutes peninsulars.

En *Los catalanes en Castilla (1750-1868)*, B. Yun Casalilla confirma novament la presència catalana insistint en què aprofitaven les fires castellanques per distribuir les mercaderies i captar matèries primeres en les fires castellanques. Només a Valladolid es computen uns 300 catalans amb la qual cosa, conclou, no es tractava d'una simple relació bilateral entre Castella i Catalunya, sinó d'una xarxa ben establerta al llarg de diverses ciutats on tots (creditors, venedors...) són catalans. Com a la resta d'indrets, cada cop és més freqüent la relació entre emigració catalana i la creació de xarxes comercials. Acte seguit, es procedeix a la identificació entre *comerciant* i *català*.¹²⁴

A banda d'adquirir matèries primeres o vendre, Nieto explica que la concessió de privilegis atorgats per la Corona va propiciar que la diàspora artesanal catalana viatgés a Madrid després de què ho haguessin fet les seves manufactures. Al voltant de la Cort per exemple, es localitza la presència d'homes del Principat amb els March. Una família que va començar a finals del XVIII en Morata de Tajuña amb panys de diverses qualitats i, al 1821, ja tenien un taller central al madrileny carrer *del Río* i havien aconseguit obrir nombroses escoles de filat en altres pobles de Madrid, La Manxa i La Alcarria.¹²⁵

A l'arxiu de Simancas, uns interessants documents apunten en la mateixa direcció. El titulat "***Razón de las medias, gorros y pañuelos de algodón y estambre con guías de Cataluña recogidas***

¹²⁴ YUN CASALILLA, B. (1996). "Los catalanes en Castilla, 1750-1868". Dins de PÉREZ, A., SEGURA, A., i FERRER, LL. (eds) *Els Catalans a Espanya...* pàg.170

¹²⁵ Més noms, aquest cop pertanyents a la indústria paperera però que igualment donen idea de la importància de la diàspora catalana a la capital, són José Solernou a Orusco i Lorenzo Guarro a Ambite o els Franc i Juan Clavel que van dirigir la Reial Fàbrica de rosolis a Aravaca. NIETO (2006), pàg. 363 i 385.

de la Feria de Valdemoro y de la aduana de Madrid” amb data de 1790-1791 mostra un llistat força detallat de les poblacions catalanes que venien a la capital i voltants. Per al 1790, les dades referents a Valdemoro indiquen que Manresa era la principal venedora de mocadors de cotó amb 543 dotzenes, seguida de Barcelona amb 1055, de Vic amb 428 i d’ Olot amb 73. Pel que fa als mitjons de llana, estam i cotó, Olot aporta 295 dotzenes i Barcelona 248. A Madrid, en canvi, les vendes es centren en els mitjons de llana, estam i cotó i els principals proveïdors són Puigcerdà amb 7086, Puebla amb 570, Rivas amb 347, Tortella amb 140, Banyoles amb 100, Barcelona amb 497, Llivia amb 621, Olot amb 5991, Manresa amb 76 i Igualada amb 22 dotzenes. Els barrets de llana són més escassos, només 27 dotzenes a càrrec de Puigcerdà.¹²⁶

Per a l’any 1791, a Valdemoro sobretot arribaven mocadors de cotó, concretament de Barcelona, Manresa i Vic amb unes 1579, 690 i 480 dotzenes respectivament.¹²⁷ Els mitjons són molts menys, 127 dotzenes de Barcelona, 194 d’Olot, 65 de Puebla de Villet, 36 de Hipolito i 2 de Manresa; de barrets es computen 72 de Barcelona, 151 d’Olot i 16 de Puebla de Villet.

Novament a Madrid, les vendes més importants són les de mitjons comptabilitzant les 4.210 dotzenes de Puigcerdà, les 946 d’Olot, les 917 de Puebla, les 665 de Barcelona, les 476 de Vic, les 393 de Llivia, les 298 de Rivas, les 92 de Tàrrega, les 40 de Calella i les 21 d’Igualada. Després es troben 102 i 23.9 dotzenes de mocadors de cotó a càrrec de Barcelona i Olot, i 33.6 dotzenes de barrets de cotó de Puigcerdà, 276 d’Olot i 11 de Barcelona.

En total, el 1790 arriben 2.197 dotzenes de mocadors de cotó, 12.806 de mitjons i 642 de barrets. L’any següent, els mocadors pugen fins a 2.879, els mitjons sumen 8.373 i els barrets fan 633 dotzenes.

Per la seva part, el *Libro de administración y tesorería de la Feria de Valdemoro* per a l’any 1781 i un llistat dels gèneres venuts pels diferents comerciants a Valdemoro el 1790 especifiquen amb

¹²⁶ Lligall nº 2903 , 2ª Remesa, DGR, AGS. **Veure annex nº2.** Reproducció íntegra del document.

¹²⁷ Poble de Lillet hi col·labora amb 3.6 dotzenes.

rigorós detall els noms i cognoms dels catalans que hi distribuïen les seves mercaderies.¹²⁸ Al primer es cita a:

<i>Comercio pr. menor Paños Catalanes</i>	Valor de los géneros de lienzo	Yd. de ropa extranjera. Papel, soba...	Yd. de los del Reyno	Todo en r. de v.on
<i>Dn Jaime Martí-adeudó y pagó por los gen. de su comercio, mil seiscientos ochenta y tres r. como se acredita de su pliego.....</i>	10683		10683
<i>Dn Manuel Gonzalez de Lovera adeudó y pagó por los paños que introdujo de su comercio, ochocientos doce r. como consta de su pliego.....</i>812	812
<i>Dn Antoni Gilabertadeudó y pagó por los paños de su comercio seiscientos veinte y un r. como resulta de su pliego.....</i>621.....		621
<i>Jsph. Foriño.....adeudó y pagó ciento noventa y ocho r. los ciento setenta y tres pr. (lencería)...y los veinte y cinco restantes, por los de lana extranjera como resulta de su pliego.....</i>25.....	...173	198

¹²⁸ Ambdós pertanyen al lligall nº 829, segona remesa de la DGR, AGS. **Veure annex nº 3.**

<i>*Dn Ramon Nadal adeudó y pagó cuatrocientos sesenta y cinco r. los doscientos treinta y tres pr. lencería, y los doscientos treinta y dos restantes pr. los paños de su comercio.....</i>	233232	465
<i>Dn Melchor Franqués adeudó y pagó setecientos quince r., los veinte y quatro por Lencería, y los seisciento noventa y uno restantes pr. Los paños de Cataluña de su comercio, como consta de su pliego.....</i>	24691	715
<i>Thomas Barral adeudó y pagó pr. los Paños Catalanes de su comercio seiscientos veinte y cinco r. como consta de su pliego.....</i>625	625

Alguns d'aquests noms, com Manuel Gonzalez Lovera¹²⁹, tornen a aparèixer en documents que recullen el gènere introduït a Valdemoro el 1790, però també hi figuren de nous que, o bé són catalans com Bartolomé Jordan, els Sres. Arens Rosal y Comp^a, la Vidua de Gelabert, Hijos y Comp.^a, Jayme Camps, Fco. Giralt i Jacinto Coll¹³⁰ o bé, (sense poder assegurar que siguin del Principat), venen productes catalans com Josef Ballaster o Antonio Mandri.¹³¹ El document precisa el següent:

¹²⁹ Veure annex n° 4.1.

¹³⁰ Veure annexos n° 4.2, 4.3, 4.4... (Reproducció d'alguns documents)

¹³¹ Veure annexos n° 4.8 i 4.9.

- Lovera aporta mercaderies per valor de 234.406 rals de velló.
- Bartolomé Jordan, veí de Barcelona, introdueix entre d'altres coses mitges de diverses qualitats de cotó per a home i dona i mocadors també de cotó per un total de 103.945 rals de velló.
- Els Sres. Arens Rosal y Comp.^a venen 450 dotzenes de mocadors de fil i cotó, 133 dotzenes de mocadors i 12 dotzenes de mitges de cotó, etc.
- Miquel y Martín Dot, veïns de Guadalajara, fan intercanvis per valor de 610698 rals de velló.
- Tot el que venen els Sres. Viuda de Gelabert, Hijos y Comp.^a és de les fàbriques de Catalunya. Per exemple, s'esmenten els panys d'Igualada, d'Esparraguera, de Tarrassa...
- Jayme Camps també ven productes exclusivament catalans.
- Fco. Giralt ven principalment pintats, mocadors i mitjons de cotó.
- Jacinto Coll ven mocadors i mitjons de cotó.

Pel que fa al segon grup, el d'aquells noms que no es poden classificar fàcilment, hi figura:

- Josef Ballaster que ven mitges de cotó per a dona, mocadors...fets a Barcelona
- Antonio Mandri que comercialitza amb panys 26sens d'Igualada¹³²

L'estudi de fons procedents de l'Arxiu Històric de Protocols de Barcelona (AHPB) també aporta interessants dades. Els concursos de creditors acostumen a incloure noms de madrilenys o catalans instal·lats a la cort.

A la *concordia* signada entre Ventura Canes y Canals i els seus creditors del 1784 destaquen els noms dels Sres. Pablo Orri y Cia i els Sres. Velada y Cia de Madrid.¹³³ A la "suspensión de pagos" de Ramon Puyol i Prunés del 1793 hi figuren cinc noms de residents a la cort: Ramon Talavera y Dalmases, Josep Roure y Paez, Nicolas

¹³² No deixa de cridar l'atenció que tota la informació s'aplegui sota un apartat titulat "Paños catalanes", a l'igual que als *Almanaks Mercantils* i diferència de la resta de regions, que no compten amb tal nomenclatura.

¹³³ "Concordia firmada entre Ventura Canes y Canals de Barcelona y sus acreedores. J. Morello". AHPB

Mellado, els Sres. Wafarrondo i Juan Bta. Candomí. Pels cognoms es podria deduir amb certa seguretat que els dos primers són catalans i, amb menys certesa, també l'últim.¹³⁴

Un any abans, del 1792 fins al 1796, el llibre major de la fàbrica d'indianes de Miquel Josep Formentí no només indica un predomini absolut del comerç madrileny, sinó la manca de contactes amb Cadis.¹³⁵

Una mica més tard, per al 1802, el mateix document de Josep M^a Holandi y Cia. contempla el comerç gadità, però és molt inferior al realitzat a la capital.¹³⁶ Igual conclusió es pot extreure de les cartes de la fàbrica d'Antonio Ribas per als anys 1776-1778, on el corresponsal Nadal i Guarda parla dels intercanvis amb Madrid, Saragossa i València amb algunes, tot i que molt infreqüents, notícies d'Amèrica.¹³⁷

Finalment, el buidatge de la "*Guia de géneros del Reyno*" per a l'any 1816 de l' AHPS permet un llistat de tots els comerciants que comercialitzaven amb gèneres del Principat.¹³⁸ Els noms en qüestió són: Jayme Coll, Sres. Roda y Colomer, Cayetano Fabres, Pedro y Antonio Bohigas, Sres. Forn y Giral, Josefa Santos, Manuel Núñez, José González i José Puyol, Josep Coll, Juan Manuel Blanco, Angela Pérez, Francisco Pérez, Isidoro Dominguez Prieto, Ambrosio de la Peña, Juan José Aguilar, Juan González, Juan Picota i Josep Forni, Sres. Vidal y cia i Ramon Sala, Francisco Hernandez i Sres. Forn y Giral. Alguns són catalans (Pedro y Antonio Bohigas o Cayetano Fabres de Manresa...) i altres són castellans que compren a catalans (Isidoro Dominguez Prieto, Juan José Aguilar són clients dels Coll y Colomer o Juan Gonzalez que ho és de José Puyol e Hijos).

En definitiva, ja cap al 1780, l'economia catalana era pràcticament caracteritzada per un sistema actiu d'intercanvis peninsulars. El mercat interior havia guanyat la partida al colonial. Concretament la capital, per què resultava tan important?

¹³⁴ "Concordia de suspensión de pagos de Ramón Puyol i Prunas y sus acreedores", C-24-C-1793, AHPB, f. 21 i ss.

¹³⁵ "Libro mayor de la fabrica de indianas que suministra Miquel Josep Formentí" (1792-96), B-145, AHPB.

¹³⁶ "Libro mayor de Josep M^a Holanda y cia." (1802). B-36, AHPB.

¹³⁷ "Copiador de Cartas de la Fabrica de Antonio Ribas". B- 129, AHCB.

¹³⁸ **Annex nº 5.** Transcripció dels comerciants esmentats. *Guia de generos del reyno* (1816). *Hacienda vieja*, llib.120. AHPS.

6.1 Per què van a Madrid?

Els catalans es dirigeixen a Madrid, en primer lloc, per la protecció aranzelària. Com ja s'ha vist, la desaparició de duanes interiors i de les fronteres entre els regnes era molt avantatjosa per als negocis perquè facilitava els intercanvis alliberant-los de les traves burocràtiques i fiscals. En segon terme, era la plaça on es negociaven les necessitats financeres de l'Estat. Viure a la capital era sinònim d'ascens social entre comerciants i empresaris com també un camí a les millors transaccions tant a nivell nacional, com internacional. La capital era un centre financer que liquidava més fàcilment que Barcelona els comptes oberts a Cadis o a Amsterdam, per exemple.¹³⁹

A causa de la fundació dels aparells centralitzats de l'Estat absolutista, Madrid era la ciutat ibèrica més important i atreïda població contínuament. En resultava el major nucli urbà de la monarquia i tot el que d'aquí se'n deriva: el major centre de consum. El següent fragment extret del fons Castanyer dóna idea de la magnitud de la urbs madrilenya, tant a nivell numèric, com pel que a l'abillament respecta, quelcom a tenir en compte pels comerciants de teixits: *“Te fas a.saber com lo dia 27 baitx arriba en esta gran vila que es un dilubi de gent, per cada persona que.y.a a Barna aquí ní.a sent, per cada cotxe, que ya (hi ha a) Barna qui nía (aquí n'hi ha) deu, Diumenge al Prado an baitx conta quatre sents díset es molt dibertit al paseo, las señoras ab faldillas de safata, de ballut rrallat, y de tota manera, fan uns rrotllos sentadas à terra, ab las criaturas al bras...es un pasetx tan llarch com tres begadas la rrambla y tres de ample, alli ba la gent a paseja, y es tanta la gent, que ab tant lloch que.í.a casi nos pot pasa ya buyt surtidors grans, com la fon de la duana...tot es guarnit de cadiras que ní.a molts sentenars, qui bol seura ab cadira paga...”* (29 de Juny de 1790, FC)¹⁴⁰

Sens dubte, hi havia un gran mercat al qual valia la pena arribar i amb una demanda perfectament assumible pels catalans. D'una banda, una de qualitat més baixa i destinada a la gran massa de població; d'una altra, una més luxosa per abastir la família reial, el seu seguici i l'elevat nombre de clergues, nobles, militars o funcionaris. Sobre els darrers, els empleats públics, José Antonio Nieto diu que omplien la ciutat. Entre 1750 i 1857, Madrid sentia

¹³⁹ VILAR (1964b), pàg. 470.

¹⁴⁰ Veure annex nº6.

l'augment d'una administració que s'havia triplicat. Molts funcionaris, consellers i jutges amb alta capacitat adquisitiva optaven a productes més elaborats (alguns d'ells fabricats a Catalunya) i comptaven amb importants fortunes que gastaven en la cura del vestuari i en l'acomodament dels seus habitatges: cortines, cadires, tapissos... L'estament militar es nodria igualment d'un rellevant nombre de teixits: els uniformes, la roba de llit, el parament...¹⁴¹

D'altra banda, donat que la major part dels grans propietaris ramaders hi eren allà, molts comerciants de fora de Madrid van adonar-se de les possibilitats de contactar amb ells. El negoci de la llana suposava influències en les altes esferes, pel fet que molts d'ells eren vells aristòcrates que encara disposaven d'alguna connexió a la cort.¹⁴²

Ho ben indiquen les xifres aportades per Juan Carlos Sola Corbacho, on només un 5% dels membres del sector comercial a Madrid eren nascuts allà. L'altre 95% dels comerciants que administraven els negocis madrilenys procedien de petites comunitats rurals, majoritàriament del nord de la Península. En general, les procedències detectades dels comerciants a Castella, s'han establert en relació sobretot al País Basc, Catalunya, Aragó, Cantàbria i Astúries, als quals, com es veurà, es van afegir estrangers.¹⁴³

En definitiva, els catalans aprofitaven tot el mercat possible, no volien deixar d'abastar als consumidors del carrer, ni molt menys als alts estrats. Amb la desaparició de les fronteres, augmentava el nombre de consumidors i lògicament, l'Estat també formava part dels nous clients. Els cossos estatals suposaven una atractiva demanda i moltes oportunitats d'ascendir, de manera que els catalans farien tot el possible per acostar-se i mantenir-hi bones relacions. **La col·laboració** i l'estret tracte entre els sectors industrials procedents del Principat i l'Estat espanyol requereix per tant una menció especial.

¹⁴¹ NIETO (2006), pàg. 298.

¹⁴² CRUZ (2000), pàg. 75.

¹⁴³ SOLA CORBACHO, J. C. (2002). "Family, paisanaje, and migration among Madrid's merchants, 1750-1800", *Journal of Family History*, Vol. 27, nº1, Gener, pàg. 6.

7. El negoci catalans i l'Estat

Pierre Vilar relaciona els moments de major acumulació de capital per part dels comerciants dedicats a l'estampació d'indianes amb el procés de recuperació que va seguir a la Guerra de Successió. Després del 1714, Catalunya no es trobava en cap situació boiant. No era un estat i sense exèrcit, ni flota de guerra no es podia comparar amb la gran economia dels arrendaments que reeixia a l'Espanya del XVI i XVII. Els anys 1715-1724, els més desfavorits, són descrits mitjançant factors d'estagnació (baixada de població urbana, de preus, salaris...), com si Catalunya experimentés una *"baixa de potencial en tots els nivells"*.¹⁴⁴ Amb tot, a petita escala, l'oferta de certs monopolis d'avitallament com la carn o peces de vestir resultaven molt atractius per a alguns sectors que encara estaven en disposició de treure'n profit. Precisament arran de la guerra, alguns assentaments com el vestuari o les vitualles van ser un activador important de l'economia barcelonesa. La presència continuada i cada cop major de soldats constituïen una font de demanda que els homes de negocis barcelonins no estaven disposats a desaprofitar. Sense grans complicacions, es pot assegurar que el comerç barceloní de la segona meitat del XVIII és deutor, entre d'altres, dels arrendaments.¹⁴⁵

L'hàbit però, venia de lluny. Ja des del segle anterior la Corona i els municipis atorgaven contractes a particulars perquè subvinguessin les seves necessitats a canvi del dret a recaptar tributs durant un temps. Per exemple, Joan Guinart comparteix l'assentament de grans el 1671 per abastir l'exèrcit amb set mercaders més, entre ells Pau Feu i Josep Duràn, coneguts per la seva capacitat comercial i financera.¹⁴⁶ Tots ells suposaven un precedent que, passada la guerra, no desapareixeria.

En la majoria dels casos, a parer de James Thomson, molts desenvolupaven tasques lligades directament o indirecta amb l'Estat. Catalans com Gregori French, Jaime Guàrdia, Francesc Clota i Esteve Canals treballaven amb contractacions de subministrament de pa per a civils i militars; Jaume Campins la tenia per abastir

¹⁴⁴ VILAR (1964b), pàg. 446.

¹⁴⁵ Ídem, pàgs. 439 i 445.

¹⁴⁶ LOBATO FRANCO, I. (1995). *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*. Sevilla: Universidad de Sevilla, Secretariado de Publicaciones, pàgs. 175-176.

l'Hospital Naval Reial de Cadis i gaudia d'una autorització reial per a les activitats corsàries; Joan Ponguem feia les funcions de sotsreceptor d'imposts dels molins reials de Catalunya i Felix Antonio Camploch i Velada van realitzar cooperacions varies amb la Corona durant la guerra amb França.¹⁴⁷

Potser en un sentit més modest, però no gens menyspreable, a una de les cartes, Pedro de Llaguno y del Castillo comenta a Gònima que els seus mocadors han agradat a Luis Verancio de Vera, cap de la *Real Guardarropa de Sm* i li demana que col·labori amb ells lliurant a D. Juan del Corral els dissenys dels mocadors per a ell mateix i per a la *servidumbre de SM*. (cartes nº1 i 7, lligall 77/2, FG). Resulta interessant perquè és un signe d'acostament i de fer negocis amb les altes esferes.

En els documents primaris, es descobreix com Joseph Castanyer gaudeix de nombrosos mèrits (destaquen d'ell el seu patriotisme) i es nomenat tresorer per la *Junta de Comissió de Comerç, fàbriques, col·legis i gremis* durant el reemplaçament de les tropes de l'exèrcit: **"La comisión rehunida de comercio, fábricas, colegios i cuerpos gremiales respectiva al servicio de los 312 hombres con que debe contribuir esta ciudad para el reemplazo del exercito de SM atendiendo al exacto desempeño, desinterés i amor al público que en VM concurren, ha tenido por conveniente nombrarle tesorero de los caudales de la misma, esperando que administre este caso como un efecto de la confianza que le merece, i que lo desempeñará con la generosidad i patriotismo que le es propio"**.¹⁴⁸

Un altre català del XVIII, Bernat Glòria també destaca pels seus lligams amb el govern; el 1735 va ser nomenat membre de la nova Junta de Comerç marítim i terrestre i pocs anys més tard, el 1740, té molta feina gràcies als contractes de roba per a l'Estat.

Pel que fa a l'armada, Maria Mestre i David Matamoros expliquen la important participació del comerç català en l'avituallament dels subministres. A propòsit d'aquestes connexions, cal assenyalar -com be remarquen els autors- que la presència catalana en dits serveis no suposava el mateix nivell d'imposició penosa, que els serveis

¹⁴⁷ CILLERUELO, M. A. (1988). "Los fabricantes: su ennoblecimiento. Los Canals: la fábrica de indianas. "De payes a barón". Otros fabricantes ennoblecidos" dins de *Actes del II Congrés d'Història Moderna de Catalunya. Catalunya a l'època de Carles III*. Pedralbes, nº8, pàgs. 52-56; THOMSON, (1994), pàgs.149-150.

¹⁴⁸ Lligall 2.1.9, FC (ANC).

obligatoris. Ben al contrari, acabada la guerra, atendre les ordres del reial servei implicava unes interessants i sucoses perspectives econòmiques. Així les coses, els vaixells catalans transportaven blat, tropes, etc., actuaven com a corsaris al servei del Rei, intervenien a les expedicions militars del Mediterrani...en fi, tot un seguit de funcions que sempre eren ben recompensades. Les vies de gratificació comprenien alts càrrecs dins la mateixa armada, a l'administració local marina o la concessió del grau d'alferes a patró amb boníssimes condicions com un sou vitalici.¹⁴⁹

Lògicament, la possibilitat d'enriquir-se o d'obtenir beneficis no era menyspreada pels homes de negocis catalans. Tots ho intentaven; el 1751, Joan Vidal i Pere Jover aconseguen del marquès d'Ensenada el privilegi de portar armes llargues i Torelló, juntament amb Gaspar Rovira, tramitaven la concessió de l'*asiento* del paper el 1763.¹⁵⁰ Però com ho assoliren? quin tipus de comunicació existia entre el poder i els catalans? **Com es relacionaven?**

7.1) La relació dels catalans amb el poder

Sens dubte, no va ser fàcil. Encara que només fos pel començament tan poc propici que va tenir la unió de les corones el 1714 i per les traumàtiques conseqüències de la guerra (supressió de les institucions d'autogovern, repressió política...), s'haurà d'estudiar amb deteniment com els catalans, una comunitat nacional sense estat, aconseguen fer sentir la seva veu.

El primer pas era arribar a la capital del regne. Lògicament, prop del rei la possibilitat d'aconseguir privilegis reials, exempció de drets, taxes, etc. augmentava. La forma més freqüent per adreçar-se als poderosos era la **representació** i el **memorial**. Els catalans compartien, fins i tot, les plantilles més adequades a l'hora d'escriure'n un: "*el contador le habia dicho que le daría un modelo del memorial que vm tenia de hacer para entablar la pretensión*" (carta del 30 de Gener del 1798, FF).

Al fons Gònima es troba el resum que fa Raimundo Garriga d'un client que es presenta al Rei el 1784 per "*evitar la ruina de las*

¹⁴⁹ MESTRE, M. i MATAMOROS, D., (1996). "Los catalanes y la armada real en la primera mitad del siglo XVIII". Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A. I FERRER, LL., (eds.) *Els catalans a Espanya...*, pàg. 396.

¹⁵⁰ MUSET, A. (1997). *Catalunya i el mercat espanyol al segle XVIII: Els traginers i els negociants de Calaf i Copon.*, Barcelona: Abadia de Montserrat, pàg. 184.

fab.de pintados” i “*pretender la exempción del Dro.(derecho) de periaje*”.¹⁵¹ Continuant amb el mateix fons, apareix la “*Representación al rey de las fábricas de pintados de Catalunya*” per als anys 1792-1797, on Felix Prat, Josep Alabau, Fco. Xavier Magarola, Juan Canaleta, Antonio Nadal, Fco. Parellada, Lorenzo Clarós, Josep Castanyer i el mateix Gònima són els encarregats de representar al conjunt de fabricants per tal de fer veure “*los graves perjuicios les acarrearía la verificación*” d’una ordre reial que vol imposar càrregues fiscals: “*Esta inopinada orden sorprendió a dhos. Sres quienes inmediateam.acudieron à los sres Comisionados del Comun de Fabricas para.q.cómo à tales representasen sobre la insinuada orden*” i apel·laven a “*no haver estado sugetos à semejante carga sin duda por haverseles considerado exentos de ella en virtud de los varios Privilegios concedidos à favor de distintas Fabricas por varios sres. Reyes*”. Els catalans insistien en què “*se hacia un expreso merito de esta exencion y de otras gracias à favor de.las mismas, cuio contenido no dejaba la menor duda de que la voluntad de los monarcas era la de que se extendiese à todos una Gracia de tan poca consideracion para el servicio público, y de ningun interés para el Erario*”.¹⁵²

El fons Torelló proporciona un nou cas amb la carta 157 (lligall 1566), quan Nadal explica a Torelló que han decidit presentar un nou memorial al Rei a nom de Ramon Perramon, cordoner d’Igualada. La missiva no dóna detalls, però la sola menció a la realització de tal gestió demostra la seva freqüència.

Sobretot en qüestions menors o més concretes, les iniciatives privades directes o mitjançant un intermediari també eren comunes. La documentació estudiada de Zeferí Ferret, advocat dels *Reales Consejos*, ho corrobora (cartes 5 i 6) i contínuament esmenta aquests processos: “*hoy mismo me he presentado al Sr Agente à fin de poder poner en la secretaria mi memorial, como efectivamente lo he practicado, adjuntos mis documentos, y deposito: no dudo en que el Jueves próximo se hará presente al R.l Acuerdo, y espero que se mandará pasar al Sr. Fiscal para.que informe*”.(carta nº3 del 24 d’Abril del 1798, FF).¹⁵³

¹⁵¹ Lligall 63/1, carta nº1,2...FG.

¹⁵² Ídem, lligall 45/5, FG.

¹⁵³ La totalitat de les cartes de Zeferí Ferret citades al present treball pertanyen al lligall 1798/1832.C67, caixa nº 1, Dipòsit de les aigües de la UPF

Al fons Castanyer també hi són freqüents: *“Lo Sr.Sarriera, me ha enbiat copia de una carta que rebe del Conde Aranda en resposta de un memorial que li feren entrega al mes de set-bre (setembre) del any pasat, considera si ban despacio las cosas en resulta d.esta carta han determinat los amos de las fabricas de muselina de fer una representació, la qual ja la han remesa à un capalla que no diu masa, porque ell la entreguia, a.mi tanbe me ha enbiat copia, y orde que me confaresca a est capalla, lo que ja he fet, quant hi aura ocasió fara la entrega, que ha bingut mal, lo aber posat.altre ministre al puesto de Aranda, que se tenen de buscar altres conexements, y tot son atrasos, beurem entre tots si podrem axi, Deu nos fasía la Gracia que sia abiat”* (Melcior Planes a Salvador Molet, carta nº 15, FC).

Una altra via d'accés al poder podien ser les influències. Els contactes, molt importants a les xarxes, proporcionaven **cartes de recomanació**. Zeferí Ferret aconseguí unes referències gràcies a Pablo Elias de Madrid per contactar amb un compte, però tement que siguin massa distants, demana si les pot millorar. El receptor de la carta, Elias, dubta del seu error: *“Amigo Zeferino: No es tan fría como a Vm le parece q.le remiti pra.el Sor.Conde de Torralba y Talara...”*, però està disposat a esmenar-ho si Ferret ho considera oportú: *“porque si se ha recibido con frial. (frialdad) le remitire otra que dará calor a.su pretencion”*(carta del 21 de setembre, 1802, FF).

En una altra carta, Elias torna a citar la importància d'aquesta eina: *“Estoi trabajando.y con esperanza de.lograr de esse Amigo una carta de Recom.on con la que podrá presentarse á estos Sres. Ex.mos.que despues de mañana parten para Bar.na”* (carta del 23 de Juliol, 1802, FF).¹⁵⁴

Més aspectes de les cartes en relació a les gestions per acostar-se al poder criden fortament l'atenció, per exemple l'aparent pròximitat amb ell. Lluny de resultar accessible (no devia ser gens fàcil parlar amb les autoritats), pels contactes que es descobreixen en les cartes, es dedueix que els catalans foren ben eficaços construint ponts de comunicació. A Madrid, el 21 de juny de 1792, Melcior Planes i Pujades escriu al seu cunyat de Barcelona, Salvador Molet y Albardane, per informar-lo que ell mateix ha lliurat un document al monarca: *“En quant a la comissió sabràs que dimecres batx (vaig)*

¹⁵⁴ **Veure annex nº7.** Reproducció íntegra de la carta.

entregar la representació al Rey en las mans, lo que per es correu remeto la Justificació als Comissionats, per ara no y.a (hi ha) temps de saber res, que aquí ban a.poch á poch; tambe tinch entregat sis copias, la.una al Conde Aranda, altre al Sr.Gardoquin, altre al Gobernado del Consell, y las altres tres, a tres consejeros de estat, y de paraula los he demanat la sua protecció; tambe tinch entregat una carta de recomendació al confes de la Reyna..." (FC).

Un mes més tard, el 24 d'agost, li torna a escriure que, per recomanació de dos coneguts, convé que novament sigui ell qui faci la gestió: *"jo mi presentia a fi de que tinch de dar huna hinformació personal al Sr.ministre, lo que consideran sera molt bo per nostra pretencio"*(FC).

Però no sempre és tan fàcil. Donada la manca d'una administració forta i eficient, era habitual que els documents no arribessin, es perdessin o no rebessin resposta: *"He trobat que la representacio que habia dextat en mans de Dn.Pedro Larena Secretari de Hazienda, habia axit a.la Superintendencia, sensa cap decret, ni bo, ni mal"*, amb la qual cosa, decideixen tornar a insistir: *"ho he partisipat als que me dirigen, y despues de habero consultat han rresolt que se tornia a.fer rrepresentació nova, añadinti algunas cosas mes, que consideran seran hutils per lo asumpto..."*. Tot i les dificultats burocràtiques, la perseverança acaba donant resultats. A la mateixa carta, a través d'una cadena de persones (Dn Fernando, un dels dirigents i germà del Rei), s'assabenten que en veure les mussolines catalanes, l'Infant ha quedat sorprès per la bona qualitat: *"y lo Infant haberlas bistas y pregunta ha.hon (a on) eran fetas, y li digueren que heran fetas en Cathalunya... y diu que digue, que molt hadelantadas estaban las fabricas del Regne"*. La bona reacció els encoratja i li demanen: *"si podia protegir la nostra pretenció...li respongue que quant estiguesem per presentar la rrepresentació, li donas abis, que ell parlaria al Infant Dn.Antonio, perque an parles al Rey"*. (8 d'octubre, 1790, FC).

En les relacions diplomàtiques un element més, la paciència, resulta imprescindible. En aquest fragment, Melcior Planes critica a aquells que no en tenen la suficient per saber esperar el moment adequat per a la negociació: *"Dema al mati torno à marxar à Aran. (Aranjuez), lo motiu de aber tingut de anar.i al siti es estat que batx tenir una carta de un dels meus directors que a.luego de rebuda mi presentes que conbenia, pero fins ara no habem potgut fer res de lo que se ha de fer per estar los srs.ministres molt*

ocupats, hi trastornats, estos srs no se poden molestar, se ha de esperar la ocasio, quant ells la consedexan, molts no so pensan que sia axís, se pensan que no se ha de fer mes que arriba al altar y adorar, hi es molt al contrari, hi particularment, quant lo assumpto es de molta importancia, y angorros quom es el meu” (carta, nº 3, FC)

De fet, en una ocasió Pablo Elias recrimina a Ferret que li hagi mancat aquesta virtut a causa d’una mala interpretació personal. Lamenta què hagi deixat passar una bona oportunitat i li comenta que tot anava millor del que ell es pensava: *“Amigo no se que.decir a Vm una vez que no ha tenido por oportuno entregar la carta, siendo una aprehension de vm el pensar no esperar buen exito...yo crehi mui al contrario, que havia logrado quanto podia desearse para conseguir de.los s.ores (señores) Condes de Talara (?) quanto se.quisiese...pero como vm h despreciado la mejor prop.on, la pretecion de vm queda dudosa y mi solicitud en algun genero de desaire, tengamos paciencia”* (carta del 9 de novembre, 1802, FF).

En un context tan fràgil per al comerç (ho veurem al capítol de la xarxa) on les reputacions, els noms, les influències, etc., pesaven tant, la bona intuïció és un gran aliat. Tan important com parlar, és ser discret. Els silencis, el que no es diu o el que es triga a revelar, poden ser la clau per a una negociació reeixida. Sobre la manera de fer, al Fons Castanyer es llegeix: *“axo no escrich als comissionats, lo motiu es, porque las cartas que jo als escrich se tenen de posar a la taula ha.hon se colectan los diners y totom las llegex y seria una trompeta, y aquestos srs no bolen se sapia lo que ells bolen fer”* (8 d’octubre de 1790, FC).

Una bona mostra de l’actitud catalana respecte als negocis i un petit resum de les seqüències d’un memorial l’aporta la següent carta. Suposa un compendi dels diversos temes i aspectes necessaris per a què una representació triomfi. En primer lloc, destaca la posada en marxa del mecanisme de la xarxa per aconseguir informació d’on i quan trobar al Rei Carles IV: *“Te participo com lo dia 27 del pasat baytx marxa al Escorial, y lo dia 30 ales 8 del matí estiguí aguardan al Rey a la Porta del Jardí del Palacio que tots los dias yx a esta hora a paseja...aquell es lo millor puesto per parlarli despais, que qui me aconsella, ja ò sabia be...enqara que lo dia antes, ja habia anat jo acompanyat del capita de la Guardia del Rey, a.troba al Princep de Maserano, per beure ha.hon jo podia entregar la representació al Rey, y nos digue, que me poses a.la*

escala de Palacio a las 12 ½ quan al Rey hix a.la casa hí halli que li entregués, despues baytx troba dos coneguts cathalans, que lo hun es pose del Jardí del Palacio, y l.altre de la casa de Cam, y me diueren, que no me poses en altre part que a.la porta del Jardí, jo los batx creure, a.las 8 dematí del dia 30 me batx posa a.la porta del Jardí, bingue al Rey à peu, acompanyat de la noblesa que sempre ba ab ell...el Princep de Maserono me conegue, hi me digue, pase hosted adelante, jo aleshores me batx arrodilla als peus del Rey y li baitx dir: Sr Suplican à buestra Magestad, unos pobres basallos que se hallan en hel estado mas hindeplorable, si buestra magestad, a impulsos de su Paternal amor no les dispensa, lo que suplican en esta humilde representación”; en segon terme, es capta l’atenció del monarca, l’objectiu més immediat: “y me pregunta, de que probinsia heres, jo li respongué, Sr de la Província de Cathaluña y buestra ciudad de Bar.na”. El control de les emocions és difícil, el protagonista dels fets confessava poques línies després els seus nervis: “que fa tremola las copas del junolls, quant me estava miran al Rey que benia per lo Jardí, al meu cor anaba com un caball a.la posta”, però la constància i la professionalitat obtenen la seva recompensa: “torna a llegir al matex full, y me digue, se daran las probidencias que le parteniresen; alasoras li batx dir, Sr espero la clemencia de buestra magestad; me batx alsar y me batx retira...” (desembre de 1790, FC).¹⁵⁵

Com es veu, acostar-se al poder no era una tasca senzilla, però els comerciants catalans no podien titubegar. A l’hora d’emprendre un viatge per reclamar els seus drets, Zeferí Ferret ho tenia clar: “sin embargo de los muchos inconvenientes que me rodean, tengo ya resuelto cerrar los ojos y pasar en derecha a esa para sin detencion emprender nro. (nuestro) viaje, sacando el pasaporte de.la Scria. (Secretaria) de Estado y algunas recomendaciones para los ministros, embaxadores, consules y comerciantes” (carta del 2 del 1798, FF).

Sobre els motius dels memorials, s’intueix fàcilment que les qüestions mercantils i fiscals són les cabdals. Un dels requeriments més repetits per part dels fabricants catalans (ja no a títol individual o en representació d’alguns individus, sinó de caire general), fou la de prohibir l’entrada de teixits de cotó estrangers. Isabel Miguel López explica que al costat de l’habitual recurs en la producció

¹⁵⁵ Veure annex n°8. Reproducció íntegra de la carta.

tèxtil propera i ordinària per satisfer el consum, hi havia un gust ben arrelat cap als innovadors teixits forans. A Zamora per exemple, tot i les prohibicions i després d'haver demostrat que un vestit de pany fet al país sortia molt més econòmic i gaudia de major duració que un altre confeccionat a Anglaterra o França, l'administrador de rendes de torn s'adonava el 1777 de la tendència a adquirir pelfes i panes de l'estranger. Tal consum, insisteix l'autora, no perjudicava greument a les fàbriques espanyoles, sobretot a aquelles que es dedicaven als productes més comuns, però en qualsevol cas, les autoritats lamentaven que *“muchos de los ricos buscan pana sin embargo de su prohibición, los de mediana esfera y de oficios son los mayores consumidores...por su extraordinaria duración, su lucimiento y atractivo”*. Encara que fos poc, reduïen lògicament les vendes de panys y velluts.¹⁵⁶

Molt al cas, ve la següent cita d'un fabricant català trobada entre els documents de la Junta de Comerç: *“Que vendan los extranjeros con mayor ventaja que los nuestros, no debe atribuirse à que muchos de los géneros extranjeros les merezcan por su bondad, y si a la particular inclinación de muchos a vestirse de todo lo que es extranjero, bastandoles solo este nombre para creherse vestidos al mayor gusto”*.¹⁵⁷

Justament a Catalunya, la demanda del **prohibicionisme** era un dels fronts oberts més problemàtics. La manufactura cotonera acabava de néixer pràcticament i no podia suportar la competència. La realització de la petició era vital doncs per assegurar la bona marxa del sector i evitar el col·lapse.

Altres problemes com la competència deslleial, el contraban o la conflictivitat laboral en els centres de treball preocupaven i molt als fabricants, però va ser el comerç l'element que aglutinà els catalans en un front comú per tal de fer les seves exigències als poders polítics. En paraules d'Alejandro Sánchez: *“fue la política fiscal y los tratados de comercio los elementos que galvanizan el sentimiento de interés común entre fabricantes, por eso se asocian”*.¹⁵⁸

¹⁵⁶ MIGUEL, I. (1999). *Perspicaz mirada sobre la industria del Reino. El censo de manufacturas de 1748*, Valladolid, ed.: Universidad de Valladolid, pàg.182-185.

¹⁵⁷ Lligall XXXIII, n°30, Junta de Comerç (BC).

¹⁵⁸ SÁNCHEZ, A., (1988b). “De la compañía de hilados a la comisión de fábricas. El asociacionismo empresarial en Catalunya durante la crisis del antiguo

Entre el 1760 i 1840, des de les primeres formes d'associacionisme amb la Companyia de Filats (fundada amb les 25 empreses més importants de Barcelona el 1772), fins a la Comissió de Fàbriques i la Junta de Comerç (primerament presentades per separat i que s'acabaran fusionant) es pretenia defensar els interessos de tots els sectors, el de teixits i el de filats.¹⁵⁹ Alhora, aquests organismes significaven una pressa de consciència per part dels fabricants d'indianes i contribuïen a crear condicions jurídiques i organitzatives que farien possible l'aparició de les gran associacions industrials de la segona meitat del XIX.

Val a dir que l'Estat no va fer cap inversió directa, però segons Thomson, la legislació protectora, la política aranzelària i la promptitud a concedir franquícies (a la primera època totes les fàbriques es creaven amb l'esperança d'obtenir privilegis), afavorien el desenvolupament de la indústria perquè influïen en el crucial moment de les fundacions, quan s'empren el risc d'iniciar o no la producció.¹⁶⁰

7.2) Les lleis i el proteccionisme

Les lleis protectores del 1717-18 i 1728 donen l'oportunitat inicial per a la substitució de les importacions i provoca una ràpida resposta entre molts catalans. A partir de llavors, Bernat Glòria per exemple, fill d'un teixidor de vellut que es va convertir en un dels principals comerciants a l'engròs, comença a dedicar: "*abundantes caudales de dinero en imitar los tejidos y composiciones de los extranjeros*"¹⁶¹. Anys més tard, amb un edicte reial del 1742 es torna a permetre l'entrada estrangera de teixits i la reacció catalana no es fa esperar. La comissió encapçalada per Canals i Canet

régimen, 1772-1820". Dins d'*Actes del II Congrés d'Història Moderna...*, pàg. 393.

¹⁵⁹ Ídem, pàg. 386-390.

¹⁶⁰ De fet, les autoritats no trigaven a apuntar-se els mèrits. En relació a la concessió de franquícies i privilegis, el Rei afirmava que: "*animados con tan favorables providencias, empeñaron su zelo, y aplicación, no solo en aumentarlas, sino en adelantarlas, y perfeccionarlas; de que informado el Rey mi Augustísimo Padre, se sirvió concederles varias franquicias, y gracias particulares, logrando con esto llegasen á la perfeccion que oy (hoy) tienen*" ja que "*por tan costosos y trabajosos medios han logrado, no solo la perfeccion de sus Manufacturas, sino el que sea tan copiosa su Fabrica, que ella sola puede abastecer esta Monarquía*". Lligall n° XXXIII, n° 11, pàg. 10, Junta de Comerç, BC.

¹⁶¹ THOMSON (1994), pàg. 95.

s'adreça a la Junta General i, argumentant que el permís d'importació seria greument perjudicial perquè “*motivará se pierdan las fábricas que de estos géneros tienen en Barcelona*”, convencen les autoritats i aconseguen frenar-lo. El 20 de desembre de l'any següent, el 1743, la Junta renovaria la prohibició.¹⁶²

Els organismes catalans exposaven les bondats que provocava la indústria en el desenvolupament de les societats europees avançades perquè abastien la població, ocupaven treballadors i evitaven la fugida de capital a l'estranger, cosa que redundava finalment en benefici dels espanyols i la hisenda pública.¹⁶³ No obstant això, la història es tornava a repetir el 26 de Desembre del 1760. En un dels lligalls buidats procedent de la Junta de Comerç, el Rei Carles III explicava en primera persona les queixes catalanes per l'habilitació de l'entrada de teixits procedents de l'Àsia o l'Àfrica: “***Ocurrieron à mi Junta General de Comercio los Fabricantes de Indianas, Lienzos, Pintados, Cotonias, Blabets, y demás Texidos de Algodon de el Principado de Cathaluña, por medio de Don Juan Pablo Canals su Diputado, exponiendo los perjuicios, que indispensablemente creían haverseles de seguir por la practica del referido Decreto, si continuandoles las piadosas gracias con que al feliz ingreso en esta Monarquía me dignè honrar à aquel Principado, no era servido mandar suspender por ahora la introduccion en mis Dominios de los Texidos de Algodòn, y Lienzos Pintados de los Estraños, admitiendose solamente los Algodones en rama, hilados, y todos los demás simples, necesarios para la construccion de estos Texidos en sus Fabricas***”.¹⁶⁴

¹⁶² Ídem, pàgs. 165-166. Més exemples reeixits de la pressió catalana són les demandes de millors infraestructures viàries a càrrec del sector paperer català. El districte de Capallades estudiat per Miquel Gutiérrez comptava amb actius agents que van aconseguir posar remei a l'aïllament que suposava el canvi de trajecte del *Camino Real* a Madrid. GUTIÉRREZ i POCH, M.(2008). “Redes en la génesis y desarrollo de un distrito papeler catalán: el caso de Capellades (siglo XIX)”, *Investigaciones de Historia económica*, invierno, n°10, pàg. 89.

¹⁶³ Els catalans no eren els únics que demanaven més protecció per a les seves mercaderies. Eugenio Larruga, economista, escriptor i viatger il·lustrat del segle XVIII, també coincidia en els beneficis de potenciar la pròpia indústria contra l'adquisició de béns estrangers, especialment d'aquells de consum generalitzat entre la població, com els teixits de qualitat ordinària. **Veure annex n°9.**

¹⁶⁴ Lligall n° XXXIII, n° 11, pàg 9, Junta de Comerç, BC.

A continuació demanaven al Rei la introducció del cotó en branca *“y demás simples necesarios para sus manufacturas, baxo el mismo methodo en la exaccion de Derechos, que se observaba antes del referido Decreto, con la libertad de todo derecho de salida de sus Manufacturas, y la omnimoda libertad de Alcavalas, y Cientos en sus primeras ventas, y de otro qualesquiera derechos, que estèn impuestos, ò se impusieren”*, doncs en cas contrari, reconeixia el monarca: *“sin una de las dos Gracias, sería inevitable la total ruina de aquellas Fabricas, y por consiguiente la de sus Individuos”*. La raó de fons per a la seva comprensió o empatia no era una altra que la por a un major atur i una menor recaptació: *“recayendo todo en menoscavo de la Monarquía, y minoracion considerable de mi Real Herario. Que las Fabricas son el ramo, que en el Comercio activo debe merecer la principal atencion, pues con ellas se abastece el Reyno de Artefactos con grande utilidad de los Vassallos, mantenidose infinito numero de gentes, que sin este sufragio se verian precisadas á mendigar, ò subsistir en una ociosidad mal entretenida.”*¹⁶⁵ Era difícil que tot plegat fos obviat, de manera que el monarca conclou amb una resolució que si no complia totes les expectatives catalanes, com a mínim, els era més favorable.¹⁶⁶

Conscients de les anteriors motivacions i dels beneficis que podien produir les fàbriques d'indianes i demás, el 1768, els fabricants catalans intentaven convèncer novament les autoritats amb arguments que a simple vista semblaven innegables: *“Las fábricas de Indianas de Catalunya son capaces de dar abasto a todos los dominios de su majestad; bastaría el algodón de América para proveer a todas las citadas fábricas, promovido el cultivo, facilitada la conducción y auxiliado el ilado y daría este trabajo sustento a millares de personas especialmente mujeres y*

¹⁶⁵ Ídem, pàg. 10.

¹⁶⁶ El rei dicta el següent: *“Vine a conceder por 10 años à los Fabricantes de Indianas, y otros Textidos de Algodón del Principado de Cathalunya diferentes gracias con respecto à mi Real Decreto de 15 de Mayo de este año, en que permiti la introducción, y Comercio en estos Reynos de los expressados generos que vengan de otros Dominios”* i *“para que mi citada Real Resolucion tenga puntual cumplimiento, he tenido por bien dar la preferente, por la qual concedo à los nominados Fabricantes de Indianas, Lienzos Pitnados, Cotonias, Blabèts, y demás Textidos de Algodón del Principado de Cataluña por el tiempo de 10 años la introducción de 2500 quintales de Algodón de Levante, y cantidad de Simples de fuera del Reyno,, correspondientes à lo introducido, pagando solo los derechos que hasta ahora han satisfecho”*. Ídem, pàg.12.

muchachos que son los que más necesitan de que se les facilite aplicación lucrativa".¹⁶⁷

L'equació era simple: en moments on els monarques dictaven lleis prohibitives per a la importació, les fàbriques prosperaven magníficament¹⁶⁸, el què poc a poc, entre elogis i condemnes diu A. Sánchez, marcava una diferenciació evident entre Àustries i Borbons.¹⁶⁹

Sembla clar que si pretenien aconseguir cap favor, no criticarien el rei actual, el que no vol dir que compartissin les mateixes idees polítiques. Malgrat això, com encertadament apunta Josep Fontana la burgesia: "*vivió en provechosa alianza con el antiguo régimen hasta 1808... la lucha por conseguir la adopción de un sistema ilustrado de fomento a la industria siempre dentro de un marco del antiguo régimen*"¹⁷⁰

Però no només calien lleis prohibitives, també s'havien de crear les condicions necessàries perquè les indies catalanes superessin en preferència a les de fora i per a això, no quedava més remei que reduir els costos de producció i vendre al millor preu possible. La única manera d'aconseguir-ho era rebaixant les càrregues fiscals, és a dir, negociant amb l'Estat. Molts catalans treballaren en aquesta direcció i sembla que sovint ho aconseguiren com ho mostra la carta n°11 de Melchor Planes y Pujades del 7 d'octubre de 1792, on es dóna la primícia de: "***Te participo com al Rey ha fet la gràcia, que del prime del any binent an aban (endavant), tots los generos fabricats al regne, no pagaran mes que 2 per sent de drets, los que antes pagaban 8 per sent, no se ha Publicat, pero se dona per sert, com que diuhen que la sedola (cèdula) ja esta impresa, lo que sera molt bo per la nostra Probínsia***"(FC).¹⁷¹

Un cop satisfetes certes reivindicacions, quan l'èxit dels negocis era considerable, les demandes catalanes es situaven en un altre estrat. La bona marxa dels afers comercials catalans amb el conseqüent enriquiment, segons M^a Antonia Cilleruelo, duia parell l'anhel de

¹⁶⁷ Lligall LIII, n°4, Junta de Comerç, BC.

¹⁶⁸ També, **annex n°9**.

¹⁶⁹ Com a colofó, els interessats al·legaven: "*Medio siglo de sistema fomentador bajo vuestro augusto padre y vuestra real persona no ha bastado para reparar los errores o descuidos de los últimos príncipes austríacos*". SÁNCHEZ (1988b), pàg. 15.

¹⁷⁰ Ídem, pàg.15.

¹⁷¹ **Veure annex n°10**. Reproducció íntegra de la carta.

pujar socialment i canviar d'estament.¹⁷² **L'ennobliment** serà a partir de llavors una petició habitual a les autoritats reials per tal que l'ascens sigui públic i notori. El cas dels Canals n'és il·lustratiu. Adduint els mèrits dels seus avantpassats (el seu pare Esteban Canals i Grau) i sense ser el comerç la seva activitat principal, Juan Pablo Canals i Martí era gratificat amb el privilegi de Ciutadà Honrat de Barcelona el 1760 per: "*La fábrica de indianas que tenéis en la ciudad de Barcelona y que es la primera de estos géneros, que se estableció en la ciudad de Barcelona*". A més a més, la Reial Audiència valorà molt positivament que a banda de "*conservarla con grandes y particulares adelantamientos, habéis inventado y usáis de varias máquinas para hacer colgaduras, sillas y frisos imitando la pintura y el bordado. Y esto es de gran utilidad y agrado del público*". El 1780, rebria el títol de baró de Vall-Roja.¹⁷³

La clau del nomenament rau en la investigació que dugué a terme per descobrir els tints més adients per al cotó. Donats els seus coneixements de la indústria tèxtil, la Junta General li encarregà esbrinar la forma per conrear la roja (planta d'arrels tintòries). Els assoliments de Canals són remarcables: l'augment de producció és deixa sentir aviat i l'alegria dels ministres també; ja no només no es perdien diners a l'estranger per adquirir la matèria, sinó que el conreu aportava rellevants guanys. El perfil de Juan Pablo Canals coincidia plenament amb l'esperit il·lustrat de Carles III, capficat en la potenciació de la indústria, l'economia i el comerç. Finalment, les millores de Canals es materialitzarien amb el seu nomenament com a director i visitador del ram de tints del regne.¹⁷⁴

El somni de progressar socialment era possible: de pagès de Sant Vicenç de Riells, fill també de pagès, es col·loca com a mosso a una botiga i se les enginya per arribar a botiguer i fabricant, deixant al seu fill una situació immillorable amb el camí llest per al canvi d'estament.

Altres catalans ennoblits i que van gaudir del beneplàcit de les autoritats van ser Bernat Glòria, Miquel Alegre, Antonio Seguí, la família Anglí, Juan Ponguem i Cia o Felix Antonio Camploch y Velada. La Corona els premia amb la ciutadania honrada (Anglí i

¹⁷² CILLERUELO (1988), pàgs. 51-52.

¹⁷³ Ídem, pàg. 50.

¹⁷⁴ Ídem, pàg. 51.

Ponguem el 1775, Camploch i Velada el 1786...) i amb tot un seguit de privilegis per a les seves fàbriques, les anhelades **franquícies**.¹⁷⁵

7.3) La concessió de franquícies

“Per aquí se dona per molt sert que al Rey ha fet la gracia à Cataluña, de la franquísia del personal, per sis anys, Deu fasia que sia beritat” (carta nº15, FC). Aquest era el desig de tots els fabricants catalans i la resposta favorable a moltes de les seves sol·licituds mostra que no van ser fets aïllats.¹⁷⁶

Sobretot es donaven entre els millors i més destacats fabricants, com és el cas de Torelló que manufacturava al voltant d'una cinquena part de totes les peces de pany d'Igualada. La seva empresa fou agraciada el 1745 amb les franquícies inherents al títol de *Fàbrica Real*.¹⁷⁷ Thomson aporta més casos: Canals i Canet obtenen millors condicions (desapareix el control dels preus) un any més tard del privilegi renovat que se'ls havia concedit el 1746. Glòria els obté per als teixits de llana i tints de grana el 1741, el 1748, per a la fabricació de serafines, el 1749, per a la de panys fins i el 1751 per establir una fàbrica de panys de Silèsia. Fent una enumeració es concedeixen privilegis el 12 de desembre del 1748 a Clota, el 20 de febrer del 1749 a Sebastià Canals, el 13 d'agost del 1750 a French, el 6 d'agost del 1751 a Pongem... Als que s'hi suma una nova mesura que afavoreix la indústria catalana: El dictamen què noves fàbriques poguessin accedir als privilegis. Fet que possibilitava la fundació de noves manufactures i la bona continuació de les ja establertes (decret del 24 de juny del 1752).

De fet, les referències dels demandants eren abrusadores. Si es pensa en la possible influència dels seus estimables currículums laborals per a la concessió dels privilegis, tots ells tenien molt a guanyar. En algun moment de la seva vida, tots ocupen càrrecs de responsabilitat importants: Miquel Alegre destacà com a jutge d'apel·lacions el període 1769-1777 en la Junta de Comerç de

¹⁷⁵ A banda de les empreses manufactureres estatals i mixtes, el govern concedia el títol de fàbrica reial a alguns establiments industrials privats de cert renom amb els conseqüents beneficis que comportava (exempció d'impostos...) per fomentar la indústria. Eren les anomenades empreses industrials privades privilegiades.

¹⁷⁶ THOMSOM (1994), pàg. 168. **Veure annex nº11 i 11.1.** Fragment de Larruga sobre les franquícies i reproducció íntegra de la carta.

¹⁷⁷ TORRAS, J., DURAN, M. (1987), “Los mercados de una empresa pañera catalana en la segunda mitad del S.XVIII. la casa Torelló de Igualada, 1759-1796. Dins de XII Simposio de Análisis Económico, Barcelona: UAB, pàg. 2.

Barcelona i com a vocal de la mateixa entre el 1779 i el 1783, els Anglès intervingueren a la Companyia de Filats de cotó el 1772 i en diversos càrrecs administratius o Glòria que, el 22 d'octubre de 1738, era nomenat per cèdula reial ministre de la Reial Junta de Comerç Marítim i terrestre de Barcelona. I els que no realitzaven tals tasques, sobresortien per altres motius com la rellevància i progrés de les seves fàbriques: la de Ponguem comptava amb més de 122 treballadors, mentre que la de Camploch i Velada havia passat de 4 telers fins a 72 ocupant 1000 persones.¹⁷⁸

Fins aquí la vessant més positiva per als negocis catalans a Madrid i amb l'Estat, però aquests no sempre gaudien del favor de la Corona o dels polítics espanyols.

8. La topada d'interessos. El tira i arronsa catalano-espanyol

Passada la Guerra de Successió, Vilar veu el segle XVIII relativament lliure de conflictes entre la burgesia catalana i l'Estat. Fontana defensa que existia un acord informal entre la burgesia catalana i el centre conservador dominat pel món agrari, mitjançant el qual la burgesia va tenir lliure accés als mercats imperials. Només la seva pèrdua trencava el pacte forçant la dependència de les zones nacionals. Aleshores, el compromís deixava de ser factible perquè cap industrial podia restar satisfet amb les restriccions feudals que impedièren el creixement en el mercat nacional. El pas següent i natural havia de ser la radicalització i la conversió en una classe revolucionària que tenia demandes diferents a les del poder.¹⁷⁹ No obstant, fins llavors, els casos estudiats deixen mostres d'acceptació i bona sintonia entre els catalans i les autoritats quan es dicten lleis que els són favorables (reducció d'impostos...)¹⁸⁰

¹⁷⁸ CILLERUELO (1988), pàgs. 52-53.

¹⁷⁹ És l'evolució experimentada pels fabricants de paper de Capellades, que es decantarien pel liberalisme del XIX. Tanmateix, amb el pas del temps van acabar optant per un conservadorisme de to catalanista. La complicitat i cooperació producte de les necessitats de la fabricació configuraven la seva dimensió política, aquesta seria la base per a la formació d'un lobby. GUTIÉRREZ (2008), pàg. 88.

¹⁸⁰ Com a anècdota, en un nivell directament populista, Ramon Nadal també fa una lloa al rei: *“El Rey ha declarado ser su R.animo que el dinero que devia gastarse en todas las ciudades, y villas que acostumbran celebrar funciones en semejantes ocasiones (el naixement d'un net) se distribuya para casar pobres*

Ja sigui per la desaparició de les terres americanes o no, està clar que si el xoc d'interessos no havia aparegut abans, devia ser per algun motiu determinat. Per a Thomson, la clau de la relativa pau era producte d'unes negociacions molt ben portades entre els comercials capdavanters, els industrials emergents de Barcelona i el poder espanyol. La qual cosa, com a mínim, devia ser complicat.¹⁸¹

La lluita dels catalans per materialitzar les seves aspiracions sovint xocava frontalment amb les polítiques governamentals. Si per una banda les autoritats buscaven l'expansió de la indústria, per una altra temien un desenvolupament excessiu de la perifèria.¹⁸² Tampoc cal oblidar els estereotips o manca d'empatia vers una regió que fins feia poc no s'havia sentit implicada en la política espanyola. Novament, el personatge de Glòria ho mostra. Ell va ser elegit representant dels comerciants a l'engròs de la Junta i l'exercici del càrrec va propiciar l'aparició d'un compromís moral en el desenvolupament industrial i en el coneixement del caràcter de les prioritats estatals, és a dir, de com funcionava l'administració reial i com se'n podien beneficiar. De fet, Glòria serà el fabricant que més privilegis obtingui però potser per això mateix, per frenar-lo una mica (la seva imparable carrera ja era un signe, l'avantsala de la futura defensa dels interessos catalans) i per ser una de les cares visibles del potencial català, se li neguen alguns de ben importants, com els demanats el 1739. Tot i això, Glòria ha quedat com el protagonista en l'ampliació de la línia d'inversions dels comerciants a l'engròs de Barcelona. Sigui per haver aconseguit aquest objectiu, pel seu nomenament oficial, pel contracte tèxtil amb l'Estat o per tot plegat, Glòria va esdevenir el més experimentat en la negociació amb la Corona i, en paraules de Thomson: *“un dels arquitectes de les institucions que havien de formalitzar les relacions entre la burgesia catalana emergent (de la que formava part) i la corona”*.¹⁸³

Pel que fa a la Junta Particular de comerç, ja des de la seva fundació el 1760, va ser el blanc de les crítiques dels ministres: que les fàbriques d'estampació d'indianes beneficiaven només als seus propietaris, que el seu èxit era fruit dels privilegis i que no el

doncellas, como ya lo tendran visto en las gacetas, cuia determinación del Rey es digna de toda alabanza” (carta 90, 1567, FT)

¹⁸¹ THOMSON (1994), pàg. 34.

¹⁸² **Veure annex nº 11.2.** Privilegis per als que acceptin fundar fàbriques a la cort.

¹⁸³ Ídem, 118.

compartien, que s'aprofitaven dels preus, que no contribuïen a les exportacions i que “*als seus propietaris els movia únicament el pur egoisme*” perquè, segons les autoritats, “*todo lo pretenden para si y nada en sufragio de los menesteres de la Corona*”.¹⁸⁴ El mateix Floridablanca, primer secretari d'estat, afirmava el 1786 que els catalans eren enemics del comerç d'Índies i de les “*fábricas españolas*” (noti's la precisió d'“*españolas*”, quan els catalans ja formaven part de la Corona castellana...). Fins a tal punt arribava la seva desconfiança, que entenia la prosperitat catalana en clau de frau.¹⁸⁵

La situació dels catalans en les colònies tampoc era fàcil. Maluquer de Motes explica que la classificació entre diferents grups de comerciants espanyols, sovint acabava transformant la distinció catalana en una discriminació oberta. L'autor recull el testimoni d'un viatger francès, C. C. Robin, altament sorprès per com se'ls tractava, per exemple, en l'abastament de la carn: “*por una increíble injusticia, son poco considerados...*”. El relator no entenia que sent els catalans segons ell “*la más útil porción de ciudadanos, pues es la más laboriosa, son los últimos, más tarde incluso que los negros empleados por el gobierno*”.¹⁸⁶ Maluquer de Motes respon l'interrogant del francès al·ludint als trets transgressors i innovadors dels catalans. Per als sectors privilegiats tradicionals, eren un grup hostil i agressiu. Una mena d'intrusos que tenien la gosadia de fer trontollar l'antic règim amb actituds i formes de conducta desconegudes fins llavors, ajustades a les lleis del mercat i a les condicions inexorables de la competència.¹⁸⁷ És a dir, els comerciants catalans representen un nou grup social emergent -la

¹⁸⁴ Ídem, pàg 194

¹⁸⁵ “*No pot V.E (Comte d' Aranda), figurar-se les arts de què s'han valgut per a falsificar els segells i fer passar per nacionals els articles estrangers, aprofitant-se de la llibertat o reducció de drets concedida als postres en el comerç d' Amèrica. Mentre ells hi guanyin, menteixen de fet i de paraula en qualsevol oportunitat*”. MALUQUER DE MOTES, J. (1989). “Els catalans a Amèrica (C. 1760-1868): La visió dels contemporanis”, *Revista de Catalunya*, nº 26, pàg.73.

¹⁸⁶ MALUQUER DE MOTES, J. (1990). “Los catalanes en América (c. 1760-1868): La mirada de los contemporáneos”, *Historia y Sociedad*, Universidad de Puerto Rico, nº III, pàg. 14.

¹⁸⁷ Justament, la raó adduïda per l'Ajuntament de San Juan de Puerto Rico per expulsar als catalans de la illa és que “*el cálculo comercial es su regla*”. Ídem, pàg.17.

burguesia- davant la mort del vell món i, les seves pràctiques, el preludi de la irrupció d'un nou sistema, el capitalisme.¹⁸⁸

Potser per això, per la influència creixent que estaven assolint els catalans i per la por a què anés en augment, quan el 1739 es presenten els privilegis a la Junta General de Comerç, el Rei només accepta una entre les dues més significatives, la de Serra en detriment de la de Glòria. Per contra, l'any següent i el 1741 es va donar una resposta favorable a altres peticions de fabricació molt menys reeixides que la de Glòria. La del darrer augurava un futur més prometedor, però en les decisions per part del poder es detecta una preferència per a l'establiment de fàbriques en les zones més interiors de la Península i un cert recel a fomentar el desenvolupament industrial de la perifèria i de zones com Barcelona. Els textos no deixen lloc a dubtes: *“Conzederé estas franquizias extableziéndose estas fábricas en lo interior del Reyno, lo que no tengo por de mi servizio, haziéndose en las costas”* o bé, *“Me conformo con tal.que la fábrica se extablezca en lo interior del Reyno”*¹⁸⁹

Un altre exemple és el comentat per Gabriel Garriga. Per carta, explica a Gònima que s'havia hagut de trobar amb un polític de renom per convèncer-lo de la falsedat d'alguns comentaris que criticaven l'activitat fabril dels catalans: *“Pase a visitar al Sr.Conde de Floridablanca, hablamos largamente de las extravagantes providencias de la Audiencia y de los infundados pretextos de que se balia para dar fuerza a las ordenes particularmente de que la abundancia de autos de las fábricas infestaban la amosfera y perjudicaba la salud, cuio motivo es sumam.devil pues no debia ignorar el sr.Fiscal que las fabricas de curtidos, surradores y cuerdas de visuela dan mui mal olor que ofende, lo que no sucede con las fab.de pintados”* (l·ligall 63/1, carta nº 5, FG). Acusacions que podien deixar entreveure els recels vers la indústria catalana. Com a reacció o mecanisme de defensa es podria interpretar, poques dècades després, el començament del moviment catalanista.

Conclusió

Les liberalitzacions i el lliure comerç amb Amèrica no van tenir els resultats que molts comerciants de la Península esperaven.

¹⁸⁸ Ídem, pàg. 17. MALUQUER DE MOTES (1989), pàg. 71.

¹⁸⁹ CILLERUELO (1988), pàgs. 106 i 107.

Nombrosos aspectes van fallar mentre les previsions, errònies normalment, feien creure en àmplies possibilitats d'enriquir-se a Amèrica.

Pel que fa a les colònies, la seva demanda es mostrava elàstica. Circumstàncies relatives al context com crisis de subsistència, epidèmies o el fet de què no eren monopoli exclusiu del comerç espanyol també van influir negativament en les transaccions. A més a més, l'oberta hostilitat entre els autòctons posava de manifest la pugna d'interessos alhora que un incipient nacionalisme.

Pel que respecta a la política colonial, les esmentades prediccions equivocades (amb la conseqüent saturació del mercat), les lleis relatives al comerç amb la fi clara de recaptar impostos (però no de fomentar els intercanvis), el manteniment d'alguns estancs com el de l'aiguardent i el pulque, la supressió del repartiment o les facilitats per reexportar des dels ports espanyols anaven eliminant les possibilitats dels comerciants tradicionals i professionals. Reproduint les conclusions de la Junta de Comerç de Barcelona el 1787: *“la falta de un sistema bien combinado, el contrabando, los derechos sobre ciertos géneros que indirectamente lo fomentan, y la libertad ilimitada que tienen los patrones, Marineros y Sobrecargos de tomar dineros y géneros a la gruesa ventura sin prudencia, sin cálculo ni tino mercantil, son las principales causas de la decadencia de nuestro comercio a la América”*.¹⁹⁰

L'impacte del mercat americà sobre el sector manufacturer català era per tant força reduït, ara bé, no va ser tan mínim en aquelles indústries realment protegides. Per exemple, la mitgeria, la cinteria, la fabricació de barrets o la indústria paperera representaven una proporció discreta en les exportacions industrials catalanes al Nou Món, però van sortir ben beneficiades.¹⁹¹

Tenint en compte la minoria dels punts positius, es dedueix que ni el comerç colonial ni les mesures del lliure comerç van ser els motors de la indústria a Catalunya. Si no recolzéssim la importància del mercat interior llavors, com s'entendria que la crisi final de l'imperi no tingués conseqüències greus per a Catalunya? Malgrat la independència de les colònies, el desenvolupament capitalista autònom català ja tirava endavant reorientant definitivament la seva activitat, no sense dificultats (els catalans eren percebuts com a

¹⁹⁰ Ídem, pàg. 514.

¹⁹¹ Ídem, pàg. 67.

elements destorbadors de l'ordre imperant per la seva concepció de la producció, pel seu poder comercial...), cap a la conquesta del mercat espanyol.

Així les coses, si el comerç americà no era el detonant, com començà la industrialització? Per què a Catalunya i no a Madrid?

Descartat el comerç colonial, s'haurà de buscar la raó en les transformacions de la correlació de forces socials i de les estructures productives. Només en aquelles regions on va tenir lloc un procés anterior d'acumulació i un conjunt burgès va poder consolidar-se al voltant de determinades institucions representatives de caràcter corporatiu, la industrialització tindria cabuda.

Després de refutar la simplicitat d'una indústria moderna sorgida com a conseqüència mecànica de l'acumulació del capital (com podria haver estat el cas del comerç colonial), Fontana introduí un nou element a l'hora d'analitzar la relació, fins llavors, tan directa i lineal entre comerç colonial i negoci industrial: l'activitat agrària.

Ell subratlla la importància de: *“que hubiera también un volumen considerable de exportaciones agrarias, en especial de carácter vitícola, lo que quiere decir que participaban en ellas pequeños y medios propietarios que contribuyeron a potenciar el desarrollo del mercado interior- el dinero obtenido por esos propietarios pequeños y medios con la venta de sus aguardientes debió repercutir en un aumento de su capacidad de consumo- y favorecieron a su vez el crecimiento de la industria.”*¹⁹²

Es veurà al següent capítol.

¹⁹² Citat a GARCIA BAQUERO (1991), pàg. 18.

CAPÍTOL III:

EL MERCAT NACIONAL

1. Un nou model interpretatiu: La importància de l'agricultura i del mercat interior

“La expansión del mercado americano representó una atracción adicional, pero fue la existencia de unas conexiones de mercado más consolidadas y estables lo que representó el estímulo más poderoso para que los comerciantes inversores comprometieran sus recursos en una inversión industrial a largo plazo.”¹

Recentment, moltes investigacions conclouen que el mercat interior no només és important, sinó que sense ell, no s'explica la industrialització catalana.

1.1 Les arrels d'un antic comerç

Molts són els autors que insisteixen en la capacitat d'adaptació catalana a l'hora d'emigrar, crear les seves xarxes, desenvolupar un negoci, etc. La veritat però, és que aquesta versatilitat no hauria estat possible sense l'existència d'una infraestructura prèvia, tant a nivell de rutes, com de gent que ja practicava el comerç des de força temps enrere. Per aconseguir-ho, els catalans es basaren principalment en tres formes: la **companyia**, la **botiga** i la **barca**. La primera, que serà explicada amb detall al capítol dedicat a la xarxa, engloba ja de per si qualsevol tipus de comerç i és la forma elemental d'empresa durant tot el XVIII. La botiga és la institució mercantil més freqüent, mentre que la barca -la construcció més estesa de la flota mediterrània lleugera- es converteix en la protagonista de moltes operacions econòmiques. Mitjançant les tres formes i organitzats en xarxes, mariners i menestrals s'associaran amb l'esperança d'obtenir grans beneficis.²

J. de la Torre explica que la creació de xarxes per part de comerciants a l'engròs i al detall exigia ser oferent no només d'un producte competitiu en termes de preu i qualitat, sinó també d'un coneixement tècnic dels circuits i mecanismes financers que els

¹Cita de Thomson a DELGADO (1995), pàg. 21.

² VILAR (1987). Informació extreta de tres pàgines diferents. Per ordre seria la 160, 217 i 427.

permetés trobar un lloc disponible lluny de la burgesia autòctona.³ Prenent com a model d'expansió productiva a la família Torelló - fruit de la costosa i laboriosa creació d'una xarxa de comercialització- , J. K. J. Thomson indica que la nova indústria es va apoderar d'aquests camins de distribució i del mercat de masses anterior per produir a gran escala.⁴

En una perspectiva similar, Giménez i Blasco indica que en el segle XVIII els catalans no estaven en una primera fase exploratòria. L'activitat comercial ja era per aquelles dates ben consolidada; la circulació del **vidre** havia permès un coneixement de les rutes així com una reciprocitat en les relacions personals i comercials. Ho demostren els testimonis indirectes que es conserven avui dia de reclamació de diners.⁵

Tanmateix, per conflictes bèl·lics i polítics, les **puntes de coixí** prendrien el relleu al vidre. Amb les puntes, tot eren avantatges: eren productes sumptuaris i alhora accessibles per a un ampli sector de la població, les classes socials més benestants les van adoptar com a element diferenciador i el seu transport era fàcil en no oferir problemes de fragilitat.

Es tenen notícies documentades de la seva existència des del 1683 amb la demanda de puntes per part de la població castellana. Si amb l'experiència del vidre s'havien traçat les rutes vers el mercat castellà, el negoci de les puntes establí definitivament els requisits necessaris per a la comercialització i transport terrestre dels productes.⁶ Tot és una cadena, sense tals intents no s'entén la penetració catalana que estem estudiant a l'interior castellà, de la mateixa manera que sense els negocis catalans del XVIII no s'entendria la facilitat amb què trobarien un lloc al mercat castellà durant el XIX.⁷

³ De la TORRE, J., (1996). "Obstáculos a la concurrencia de comerciantes y géneros de Cataluña en Navarra (c. 1780-1880)". Dins PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). (1996). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona, pàg. 149.

⁴ THOMSON (1995), pàg. 76

⁵ GIMÉNEZ i BLASCO (1996), pàg. 388.

⁶ Ídem, pàg. 389.

⁷ Entre el 1814 i el 1833, la draperia catalana experimenta un procés mecanitzador que li permet intensificar la seva entrada als mercats peninsulars. NIETO (2006), pàg. 323.

Catalunya i Castella no eren dues realitats econòmiques separades, sinó que s'unien per camins ja traçats des del segle XVII gràcies a la venda de dits productes i a d'altres com els **panyes**. Tot el procés de la seva producció: la compra de la llana a Aragó i Castella, filar-la, teixir-la i acabar-la per, finalment, vendre-la per tota Espanya significa un esforç i una voluntat notòria de fer arribar els productes catalans més enllà dels límits del Principat. Tampoc cal insistir en tot el que d'”assaig” tenia la venda de panyes per al definitiu assalt al proper segle amb la comercialització d'indianes. La producció de teixits no seria llavors una conseqüència de la modernització, sinó més aviat, ja al set-cents, una causa d'ella.

M. Puig i Reixach reproduïx les paraules d'un memorial de 1726 on es destaca la importància de la indústria i del comerç olotí, explicant que els productes s'enviaven “*por diferentes partes del Principado. Y aun fuera de aquel como Aragón, Valencia y otras partes*”. Realment, matisa, no se sap si el tràfic era fet o no pels naturals, de qualsevol manera, evidencia l'existència de relacions comercials amb punts allunyats que facilitarien la base sobre la qual es bastí el comerç el segle XVIII.⁸

Però si s'ha de definir el primer element, la clau que va proporcionar l'expertesa suficient per al desenvolupament del mercat no és el vidre, ni les puntes, ni els panyes. És el **vi**.

P. Vilar va dissenyar un model de reconstrucció econòmic del Principat que ha servit de base i d'inspiració per a nombroses interpretacions posteriors. En ell, establia que l'especialització vitícola de determinades àrees va engegar el motor de les transformacions econòmiques i donava lloc a l'articulació del **mercat**.⁹

El vi va produir una progressiva especialització o divisió del treball en el camp regional, un augment de les terres explotades, i dels intercanvis, la proletarització i una proliferació de tècniques de conreu intensives que, sumades a un augment de la demanda, van desembocar en una producció a gran escala i en la transició cap a la industrialització.

En suma, l'aparició de la indústria moderna a Catalunya partia d'un mercat interior previ, potenciat per l'exportació d'aiguarent, i que era més una qüestió de desenvolupament qualitatiu d'unes relacions

⁸ PUIG i REIXACH (1996), pàg. 437.

⁹ VILAR, P., (1964). *Catalunya dins l'Espanya moderna*. Vol.I-IV. Barcelona: Ed.62.

capitalistes (d'acumulació primitiva de capital en un sentit marxista → procés històric de separació entre el productor i els mitjans de producció), que de disponibilitat quantitativa de recursos (de formació de capital).¹⁰

És a dir, la progressiva integració en el mercat espanyol es fruit d'un lent, però constant procés intern de transformació de les estructures productives i de les relacions de producció.

1.2 L'especialització



Producció d'aiguardent, Fra M. Agustí, 1117¹¹

La divisió del treball és un dels primers ingredients per a la preparació del mercat ja que, en paraules de Torras, és “una bona eina per fer més eficaç la producció dels béns materials.”¹² Apareix en el XVII, a la segona meitat de segle, i la seva principal base van ser el productes agrícoles. Concretament la vinya i l'aiguardent. Mentre el Vallès assisteix a l'avenç del mestall,

de la vinya i dels conreus industrials, el Baix Llobregat i Barcelona es decanten pel blat, els llegums, les produccions d'horta i els farratges.

Tot i això segons Vilar, el creixement català comença a la dècada del 1720 perquè l'economia agrícola es beneficià de dos factors favorables: primerament, el desbaratament que provoca la guerra (el col·lapse econòmic i la posterior ocupació militar) comporta l'existència de recursos agraris infrautilitzats i un excedent de gent no ocupada que podia motivar l'emergència de nous grups socials. En segon terme, la bona recepció de vins i aiguardents entre els països europeus combinada amb el primer factor, produeix una expansió agrícola sostinguda. La recuperació al camp proporcionava la base ideal per a l'augment de població i, a continuació, per als beneficis comercials.¹³

¹⁰ FONTANA (1972 b), pàg. 27.

¹¹ Imatge extreta de BORJA DE RIQUER (1995), pàg. 257.

¹² TORRAS (1991), pàg. 11.

¹³ THOMSON (1994), pàg. 130.

Aquesta viticultura orientada a l'obtenció de vins de baixa qualitat i sobretot d'aiguardents va esdevenir el principal motor per als canvis agraris. En això van tenir molt a veure les formes de tinença i cessió de la terra.

Els contractes de parceria o rabassa morta facilitaven la mobilització de la força de treball i de la terra per l'existència d'àmplies zones ermes o boscoses on poder conrear les vinyes. A causa de la pressió demogràfica i la consegüent demanda de terres, molts pagesos catalans van optar per transferir part de les seves finques rústiques no gaire explotades a camperols que no eren propietaris. A més a més, gràcies a una sentència arbitral de Guadalupe que havia liquidat la Guerra de Remensa tres segles abans, diu Maluquer de Motes, la terra catalana comptava amb una distribució relativament igualitària de la possessió durant el XVIII. Tal característica va possibilitar una distribució de l'ingrés òptim per a la difusió entre un grup humà ampli dels beneficis de la explotació vitivinícola i de les exportacions de l'aiguardent.¹⁴ Per últim, la naturalesa de l'acord establia una durada igual al període de vida dels ceps (emfitèutic), la qual cosa resultava molt apropiada per mobilitzar la mà d'obra necessària en els processos de plantació de les vinyes. Una mobilitat força beneficiosa perquè implicava un ús estacional més intens i millor distribuït al llarg de l'any del treball camperol. Les condicions a priori, el llarg període de temps del que es gaudia i l'estabilitat d'una renda, van contribuir a que molts camperols es decidissin a conrear la vinya i es convertissin en rabassaires.¹⁵ La cessió de la terra a llargs terminis i el pagament de la renda en metàl·lic, traduïts en millores o conreus de rendibilitat a mig termini orientats al mercat, resultaren un fet fonamental per a l'activació de l'economia catalana.

Amb la substitució i la intensificació dels conreus, els camperols es situaven en una agricultura comercialitzada (la pansa malaguenya dirigida a l'exportació, la barrella murciana i valenciana o l'oli mallorquí en serien exemples) que actuava com a dinamitzador de l'economia local.

Els efectes van ser immediats. L'agricultura es va convertir en l'ocupació dominant en moltes zones del Principat durant el set-cents, generant noves oportunitats de feina, especialitzacions d'àrees de l'interior en la producció de subsistències, productes

¹⁴ Citat a CARRERAS (1990), pàg. 262.

¹⁵ LLOPIS (2002a), pàg. 138.

d'utilitatge agrari, transport, activitats bancàries... indústria, al cap i a la fi.



Boter, S.XVIII¹⁶

La curiositat i l'experimentació aplicada al camp degué ser força comuna entre els catalans, doncs a una de les cartes consten les reformes que Torelló va realitzar a una vinya: ***“Diem nosaltres los baix firmants que las millores à fet Jph. Torelló Parayre à una vinya que antes era de Jph. Miquel son buytanta y sis lliuras dich=86 ll y per ser axins o firmam en Igualda 30 de Oc.bre 1752”*** (carta n° 21, ll.1567, FT); també es sap que F. Boter va ser el primer propietari d'horta de la

seva vila, Mataró.¹⁷

En el transcurs de l'especialització, les fires van jugar-hi un paper essencial. S'hi distingeixen dos tipus: les de mercaderies i les de diners, també anomenades fires de canvi.¹⁸ Segons Torras, tal combinació espai-temporal feia viable l'aparició d'especialistes

¹⁶ Imatge extreta de DOMINGUEZ ORTIZ (1998), pàg. 277.

¹⁷ LLOVET, J. (2001). “L'ascens social dels Boter: De sastres a Mataró a comerciants a Madrid i a Benefactors de Santa Maria de Mataró”. A *Fulls del Museu Arxiu de Santa Maria*. N° 71, Mataró, Ed. Museu arxiu Santa Maria, pàg. 29.

¹⁸ Les fires de diners eren mercats internacionals de crèdit on es podien sol·licitar préstecs a canvi; es concedia una suma a un individu sota el compromís de tornar-lo en la següent fira, ja fos en el mateix lloc o en un diferent. De no pagar-lo, es podia demanar un altre préstec posposant i girant el pagament fins a una altra fira. El mecanisme de la fira permetia a comerciants i banquers saldar comptes i rebre crèdit en les diferents places europees. Per qüestions de seguretat, la plata no s'enviava en metàl·lic a la fira, sinó que es venia al mercat on el seu preu fos major i es demanava al comprador que girés el seu valor mitjançant la lletre de canvi on hi haguessin saldos deutors. El rebedor del préstec per la seva part, mirava de triar aquelles fires on el gir fos més econòmic, ja que cada gir comportava un interès pel canvi de diners per compensar el prestador. Lo BASSO, L., ALVAREZ, C., MENANT, F., (2005). “La red financiera de la familia Spinola: España, Génova y las ferias de cambio, 1627-1656”. Dins d'*Actas del X Simposio de Historia Económica: análisis de Redes en la Historia Económica*, Barcelona: ed.UAB...(2005), pàg. 12.

perquè els que les freqüentaven podien intervenir en moltes transaccions, la informació circulava i els costos de transacció es reduïen. És més, “*l’articulació dels mercats d’una comarca en dies diferents de la setmana que fa possible assistir-hi successivament ja reflecteix un grau considerable d’organització social i política del territori integrat*”.¹⁹

Sobretot amb l’aiguarent, donada la competència i qualitat dels vins andalusos, el comerciant va trobar l’eina adequada per començar una activitat mercantil a gran distància. El sector agrari assisteix llavors a l’enfortiment d’una minoria de jornalers molt similar als *yeomen* anglesos o *fermiers* francesos. Quan a la inicial demanda dels mercats del nord europeu (anglès, holandès...) s’hi afegí la de les colònies americanes d’Espanya i la crisi vitícola francesa del 1768-72, la vinya prosperà extraordinàriament i imposà definitivament una especialització en l’agricultura catalana. A finals de segle, Catalunya exportava unes 50.000 pipes l’any.²⁰

Però la producció catalana de vins i aiguarents no es destinava únicament a l’exterior de la Península. L. Alonso Álvarez ha estudiat el relleu assolit pels intercanvis de la colònia catalana a Galícia. En aquí, els catalans traficaven amb aiguarent i vins, com a mínim, des de 1738. En torn el 1750, es produeix una forta afluença de pescadors i comerciants del Principat cap a les costes gallegues que, poc a poc, s’apropriaven de la pesca, la salaó i la comercialització dels fruits del mar. Acte seguit, els enviaven a Catalunya per via marítima i els distribuïen a tot l’àmbit valencià i català.²¹

El peix salat era un negoci que ofería bones previsions. Es tractava d’un menjar molt demandat (el general per la Quaresma, que diria P. Vilar) i amb una sortida assegurada. Tant, que sempre se l’havien intentat procurar. Fins aleshores, es comprava bacallà, congre o

¹⁹ TORRAS (1991), pàg. 14.

²⁰ P. Vilar s’afanyà a assenyalar que la fórmula no va ser vàlida per tot el territori català. Únicament la capital, els voltants, el litoral i les gran viles van experimentar el canvi. La transició quedava lluny de la Catalunya de muntanya, carlina i molt conservadora, fins al punt que l’autor parla de tres Catalunyes agràries a finals de segle. Citat a TORRAS, J. (1984b). “El món rural” dins de *Actes del I Congrés d’Historia Moderna...*, pàg. 153; veure també VICENS VIVES, J., (1964). *Manual de historia Económica de España*. Barcelona: Vicens Vives, pàg. 484.

²¹ Ídem, pàg. 7.

tonyina al Nord d'Europa, a Marsella o allà on fos possible.²² Un cop de tornada, els vaixells aprofitaven el viatge per portar vins, aiguardents, sabons, paper, etc. a les terres gallegues. Als setanta, es pot dir que les terres gallegues ja es troben abastides dels vins “carlons”.

Els catalans tingueren la visió empresarial adequada per triomfar al sector del mar, però potser el més important en aquí seria destacar que el circuit que organitzaren ajudà a l'articulació del mercat intern. Amb data de 1779-1783 i relacions mercantils ja consolidades, el mecanisme era el següent: als ports del Principat es carregaven productes agraris i manufactures (pròpies o importades del Mediterrani) per vendre'ls a tot el litoral peninsular, inclosa Galícia. Els establerts als indrets gallecs enviaven el peix salat a Catalunya i compraven productes de la regió o estrangers (bàsicament tèxtils amb bona acollida a l'alt Perú i el Riu de la Plata) que serien intercanviats a les colònies per plata, cuir, etc., i que a la seva vegada serien re col·locats a Galícia, al Cantàbric o a Europa. En resum, promovien els intercanvis de l'oest a l'est de la península i a la inversa, tot i que les dades disponibles semblen indicar que la balança comercial es decantava a favor dels productes d'exportació catalana, més que no pas de l'extracció de pesca salada.

Com ja s'havia avançat anteriorment, la barca, una de les cèl·lules fonamentals del capitalisme regional i de l'empresa comercial catalana, serà l'eina elemental per a tot plegat. Tant a l'Atlàntic, per obtenir el peix, com al Mediterrani, per fer-lo arribar al Principat i, de pas, enviar els seus productes (vi, teixits...) als gallecs.

D'aquesta manera, malgrat que la penetració capitalista catalana tingués un tarannà colonialista, es pot dir que va afavorir l'estructuració del mercat.²³ Així, les rutes de penetració catalanes

²² Les llibretes d'Alegre, tan detingudament estudiades per Vilar, denoten la compra massiva de peix salat efectuada sobretot als vaixells anglesos especialitzats que freqüentaven els ports de Salou i Barcelona. VILAR (1987), pàgs. 453 i 456-457.

²³ Els guanys assolits pel nou mode de producció no contribuïen a modificar les estructures econòmiques gallegues perquè afluien cap al Principat ajudant a formar el capital que més endavant s'invertiria en la indústria catalana. No obstant això, durant el 1813 i 1830 té lloc una segona onada migratòria més estable, complexa i on s'inverteix part dels beneficis obtinguts per millorar i ampliar factories. ALONSO ÁLVAREZ, L. (1986). *Comercio colonial y crisis del antiguo régimen en Galicia (1778-1818)*. A Coruña: Xunta de Galicia, pàgs. 10 i 82.

cap al mercat interior van ser dues bàsicament. Per una banda, la costanera, amb el comerç de cabotatge i la barca que passaven pel Principat o el País Valencià fins a Galícia; per una altra, el comerç interior terrestre representat per fires, botigues, etc., i que anirem veient a poc a poc.

Llavors, si els intercanvis creixien, si un incipient mercat interior treia el cap, es pot parlar d'un major poder adquisitiu? Vivia millor la gent?

a) Especialització i major oferta. Revolució industrial o revolució laboriosa?

El debat historiogràfic internacional ha intentat donar resposta a l'augment de la demanda de productes. Per una banda, en els canvis de pautes de consum de les economies familiars a partir de la segona meitat del segle XVIII, McKendrick troba les raons que incentivaven la producció de béns manufacturats. Concretament, la demanda de tèxtils motivaria la revolució industrial. De l'altra, els arguments de Mokyr -frontalment oposats- insisteixen en la importància dels canvis esdevinguts en l'oferta.²⁴

A mig camí d'ambdós, De Vries proposa una altra opció. A nombrosos països d'Europa Occidental, especialment a les tres darreres dècades, el derrocament dels salaris i empitjorament de les condicions de vida coincidien amb una tendència cada cop major vers al consum. Nieto explica que, en el Madrid de mitjans de segle, pocs individus podien seguir el ritme adquisitiu de grans figures com Livinio Stuyck Vandergoten, director de la Real Fàbrica de Tapissos, orgullós dels seus vuit domicilis, magnífics mobles, parament, roba o cotxes valorats en mig milió de reals el 1786. No obstant això, el consum també es deixava notar amb força entre els més de 2.600 mestres i oficials; un 15% dels menestrals cap al 1757. L'estudi dels seus inventaris *post mortem* confirma el predomini a l'alça de la roba de vestir amb una representació del 40% del total d'articles esmentats.²⁵

Llavors, com s'explica el fenomen? Com és possible consumir més si els salaris queien o no experimentaven pujades? sembla una contradicció...l'autor creu trobar la resposta en una creixent implicació de moltes famílies camperoles als circuits mercantils.

²⁴ RAMOS (2003), pàg. 174.

²⁵ NIETO (2006), pàgs. 304-305.

Donat l'escàs rendiment de la terra, molts decidiren ocupar-se a temps parcials en altres tasques. Així, llauradors i jornalers compaginaren les seves feines agrícoles amb la col·laboració de tota la unitat familiar.²⁶ Les vendes en qüestió podien ser del mateix treball a canvi d'un jornal o de l'especialització de les seves activitats; en qualsevol dels dos casos, produïen per a la venda i no per al consum propi. Dita participació de les famílies en el mercat i la conseqüent especialització, els feia més efectius, més resistents econòmicament i capaços d'augmentar la demanda ja que amb els diners obtinguts podien comprar béns de consum preferits als de fabricació casolana. Moltes viles orientaren així mateix la producció cap a l'especialització i al comerç perquè s'adonaven que els beneficis obtinguts amb les vendes podien ser majors que els assolits amb la diversificació agrària.²⁷

Resumint, es tendeix a produir més en el si de les famílies camperoles per enfortir els vincles amb el mercat i, amb la comercialització de dits productes, obtenir diners addicionals per tal de consumir manufactures de millor qualitat que difícilment podrien fer ells mateixos. A Castella, per exemple, el creixement de població i la mateixa demanda provocà l'augment de tallers rurals a la primera meitat de segle. Especialment, en conjuntures on els preus dels productes agraris es contenien, els agricultors destinaven part de la seva renda a l'adquisició de nous productes. És la *revolució industrial* de De Vries (o com ho ha traduït J. Torras, la *revolució laboriosa*) i que novament afirmaria la existència dels intercanvis interiors i no tant la importància dels exteriors per al desencadenant de la revolució industrial.²⁸ La major oferta i el que això implica (acumulació de capital, innovació tècnica, aparició de nous recursos...) haurien provocat canvis que generarien més ingressos o alterarien la seva distribució, donant lloc a la possibilitat de consumir més béns.

²⁶ Nieto aporta l'exemple dels veïns de Colmenar Viejo que, a l'igual que els catalans, es van valdre de moltes i petites explotacions vitícoles per obtenir ingressos complementaris als de les activitats tèxtils. Ídem, pàgs. 393-394.

²⁷ LÓPEZ PÉREZ, M^a del M. (2004). *Ferias y mercados en Castilla al final del Antiguo Régimen*. Tesis doctoral en red. Madrid: Departamento de Historia Contemporánea, Universidad Complutense de Madrid pàg. 619.

²⁸ TORRAS, J., i YUN, B. (2003). "Historia del consumo e historia del crecimiento. El consumo de tejidos en España, 1700-1850", *Revista de Historia Económica. Número extraordinario: El consumo en la España pre-industrial*, Madrid, Ed.: Fundación SEPI, pàg. 21; LÓPEZ PÉREZ (2004), pàg. 177.

D'aquesta forma, no es tracta de què la demanda (revolució del consum) sigui la causa de la revolució industrial, sinó la seva conseqüència. En cas contrari, d'on vindria la demanda addicional?, es pregunten J. Torras i B. Yun. La resposta a l'explicació del creixement i en especial a la industrialització, s'ha de trobar doncs del costat de la oferta.²⁹

Mirem com s'incrementava l'oferta, com es produïen els béns.

2. La protoindústria catalana

Si per protoindustrialització s'entén el ràpid procés de creixement de la indústria rural entre els segles XVII i XVIII orientat cap al mercat, acompanyat de canvis en l'organització espacial de l'economia, amb un sector camperol que combina agricultura i indústria en funció de les estacions i que culmina en la revolució industrial, a Catalunya tots els ingredients són presents. Es dona creixement demogràfic, indústria rural, especialització agrícola, estímulo del mercat colonial i, com a colofó, el naixement d'una indústria moderna cotonera.

Com ja s'ha vist en l'apartat anterior, es produeix una àmplia participació de la població camperola en la realització de manufactures per al mercat. És a dir, els jornaleros troben en el treball industrial –una activitat estacional i intercalada amb els temps morts de treball al camp– uns recursos suplementaris per assegurar la seva subsistència i el pagament de la renda feudal. Malgrat tot, el desenvolupament de la indústria catalana en el XVIII no es pot explicar mitjançant la hipòtesi “protoindustrial” per un parell d'elements inaplicables³⁰:

1. Per la consideració de la indústria rural com a variable independent i inductora de les transformacions que patirà l'economia regional.
2. Per la importància atribuïda a la **demanda exterior**. En opinió de Mendels era imprescindible que un espai proto-

²⁹ Al respecte, els autors addueixen el cas de Palència i el del Penedès català per demostrar l'estreta relació entre les economies familiars vers el mercat, el desenvolupament i la creixent elasticitat del consum. TORRAS i YUN (2003), pàgs.19-20 i 27; Veure també RAMOS (2003), pàg. 171.

³⁰ TORRAS, J. (1981). “Estructura de la indústria precapitalista. La draperia”. *Recerques*, nº1.

industrial comptés amb una indústria i un mercat fora de la regió. Fins i tot, podia estar fora dels límits nacionals de manera que la producció estigues sotmesa a influències autònomes respecte de les condicions locals.

Torras ja definí el caràcter no protoindustrial del creixement econòmic català del XVIII.³¹ Ho argumenta explicant que l'especialització agrícola en determinades àrees del Principat es va configurar com el motor de les restants transformacions econòmiques forçant una redistribució territorial de la indústria rural. Era doncs, el sector agrícola i no l'industrial el que es connectava l'economia internacional amb l'exportació de productes vitivinícoles al Nord d'Europa. Aquesta activitat serà la dominant en detriment de la indústria tèxtil rural en reduir la mà d'obra camperola disponible. Alhora, l'activitat de la viticultura a més de generar noves formes de treball en el sector agrícola (especialització complementària de les àrees de l'interior en la producció de subsistències), ho farà en l'industrial (producció d'utilatge agrari, clavaó, indústria naviliera...) i en el de serveis (transport i activitats bancàries).³²

De fet, la indústria rural catalana del XVIII només es desenvolupa en defecte d'altres activitats econòmiques i complementàriament a elles, el mercat fonamental per a la producció industrial catalana serà el mercat interior; primer el català, i després l'espanyol.³³ És cert que el pintat de teixits de cotó es potencia a partir del 1778 (amb el Reglament de lliure comerç que autoritzava la reexportació de teixits estrangers), però es configurava com un sector urbà i residual respecte de la resta de la indústria tèxtil.³⁴ Durant el darrer terç de segle, les xifres del comerç amb Amèrica mostren un retrocés continu de les exportacions de productes manufacturats en benefici de les exportacions agràries. Lluny de representar cap handicap, com ja s'ha comentat en el capítol anterior, la progressiva pèrdua de posicions en el mercat colonial no va significar el col·lapse de la indústria rural catalana. Ben al contrari, va servir per accelerar la conquesta del mercat interior espanyol. Seguint la teoria

³¹ Veure TORRAS, J. (1984a). "Especialización agrícola e industria rural en Cataluña en el siglo XVIII", *Recerques*, nº 11; també TORRAS (1981).

³² TORRAS (1981), pàg. 5.

³³ Ídem, pàg. 4.

³⁴ Ídem, pàg. 8.

de S. B. Linder, només aquells béns o serveis pels que ja existeix un mercat domèstic ampli es poden desenvolupar com a exportacions. És a dir, les exportacions competitives són les que s'emmarquen dins de la demanda corresponent al nivell mig de renda assolit pels habitants d'un país. En conseqüència, la hipòtesi que la estructura de la demanda catalana de béns manufacturats era més pròxima a l'americana (composada per elements d'alta qualitat dirigits a la burgesia criolla) que de l'espanyola, és errònia.

Si per una banda destaca el retrocés de les vendes en el mercat americà entre 1781-1784 i 1796-1800, per una altra sobta l'escalada de mercats peninsulars com el madrileny. Tant, que durat cinc anys, entre 1786-1790, esdevindrà el principal comprador dels gèneres tèxtils catalans.

En suma, el creixement industrial que té lloc a Catalunya durant el XVIII no pot considerar-se com una protoindústria en el sentit estricte. Els estímuls que afavoreixen la seva economia i acaben donant pas a la moderna indústria cotonera catalana juntament (amb el pas previ del desenvolupament de la indústria rural) té a veure amb una demanda interna.

Un cop mostrada l'oferta, el pas següent era vendre, els intercanvis.

3. L'intercanvi

L'especialització vitícola de les comarques duia implícit un augment lògic de la demanda de subsistències. La necessitat de fer córrer les mercaderies va encoratjar la colonització de noves terres (el Ponent) i va activar un comerç intern. A més a més, els increments de la renda que en van sorgir animaven una demanda massiva de productes. Per exemple de bens manufacturats de qualitat normal, unes indianes que coincidien plenament amb els nous gustos de la població catalana. De fet, diu Maluquer de Motes, va faltar temps per a què tots els responsables implicats (manufacturers, comerciants i negociants) abastiren tantes peticions.

A moltes viles es creen veritables moviments de jornalers, arriers i traficants que intensifiquen les relacions entre les diferents àrees i animen el trànsit interior. Les migracions estacionals també n'afavorien un intercanvi al detall cada cop més rellevant tornant a les fires i als mercats locals (eines mitjançant les quals s'articulava l'autèntic tràfic rural) una nova significació a finals de segle.

El mercat exterior faria la resta. Barcelona esdevenia llavors un centre de redistribució entre el comerç internacional i una economia regional caracteritzada per l'especialització agrícola (la viticultura) i per uns oficis artesans que, a finals del XVIII, van experimentar una evolució similar a l'anglesa. La venda d'excedents de les provisions d'aiguardent servien per adquirir productes ultramarins com sucre, cacau, cafè o tàbac, entre d'altres, i vendre'ls a bon preu a la Península. Però això mereix un comentari més.

L'esquema exposat separa o, millor dit, estructura l'argumentació de manera que primer situa l'especialització, després el mercat exterior i, a continuació, l'intercanvi comercial. Per fer-ho més senzill, es podria dir que primer va ser l'especialització agrícola i després l'intercanvi, però també podria ser a l'inrevés perquè ambdós processos són indestriables i s'influencien mútuament: l'intercanvi creixent feia més visibles els avantatges de les mercaderies de determinades comarques, empreses, etc., front a aquells productes més rústics o casolans. El creixement del comerç exterior per exemple permetia que distints ports peninsulars disposessin d'una oferta més àmplia el que sens dubte suposava un incentiu per al tràfic amb altres ports i places de l'interior. Com explica Torras, la introducció de l'economia rural catalana en un sistema d'intercanvis no regional i més dinàmic impulsava l'avenç de l'especialització agrícola perquè feia desaparèixer els estrats més rudimentaris, al temps que concentrava i acreixia la demanda, anteriorment, molt dispersa.³⁵

Aquest seria el desenvolupament de la circulació paral·lel o previ a la industrialització i que Fontana reclamava com a fonament imprescindible per a la formació del mercat nacional.³⁶

4. De la indústria rural a la indústria fabril

La possibilitat d'exportar vins i aiguardents eixamplava molt els marges per a l'extensió de la superfície conreada i permetia la proliferació d'exploracions altrament inviables. Amb l'acumulació posterior dels diners, es podria finançar la industrialització i en

³⁵ TORRAS (1984a), pàgs. 117 i 118.

³⁶ FONTANA, J. (1965). "La primera etapa de la formació del mercat nacional a Espanya". Dins *Homenaje a J. Vicens Vives*. Barcelona: Universitat de Barcelona.

especial, la tèxtil; d'aquí l'afirmació: “*el origen del capital hunde sus raíces en la tierra*”.³⁷

És el moment de la “protoindústria”, l'etapa que precedeix i prepara al mateix temps la indústria moderna. Una primera fase d'especialització rural que condueix a una altra de desenvolupament econòmic i de transició fins arribar al *Factory system*, caracteritzat per la concentració i la mecanització.³⁸

La transformació d'un segment de la draperia i el desenvolupament del sector cotoner –diu Enrique Llopis– van crear noves formes d'organització mercantil i empresarial que van afavorir la incorporació de maquinària primer, i l'adopció del sistema fabril després del 1825. És a dir, “*la industria catalana decimonónica se apoyó en las realizaciones manufactureras del setecientos*”.³⁹



“*Es lunes, no trabajo*”⁴⁰

Naixia aleshores un nou espai: la fàbrica, i amb ella una trencadora filosofia. Per exemple, reunia tota la mà d'obra per fer-la més ordenada i barata. Es volia inculcar conceptes de temps i treball desconeguts entre els treballadors. Al temps, s'opera un canvi ideològic de factura il·lustrada que relaciona el treball amb la disciplina, la puntualitat, la regularitat i altres bones virtuts morals que combatien el joc, el beure, les accions indecents...en definitiva, treballar es convertia en el millor antídote contra l'ociositat i els vicis. Seguint tal raonament, es modifica el calendari que, amb dates tan populars com San Dilluns (dia festiu que servia per pal·liar els

³⁷ FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 153.

³⁸ MUÑOZ i LLORET, J. M^a (1984). “La contribució de la indústria rural a la industrialització moderna i les discussions entorn de la protoindustrialització: el cas de Sabadell i Terrassa al SXVIII”. Dins d' *Actes del I Congrés d'Història Moderna*, pàg. 400.

³⁹ LLOPIS (2002a), pàg. 144.

excessos comesos durant el cap de setmana), impedia treure endavant la producció a un ritme més enèrgic, objectiu real i final de tots els canvis.⁴¹

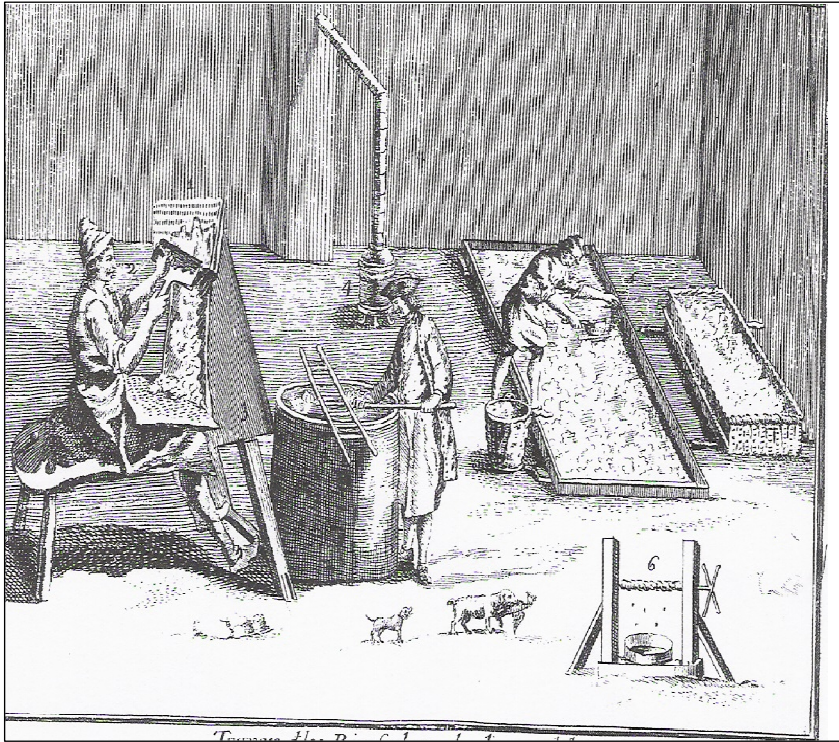
Els guanys provocarien en els comerciants un afany il·limitat de fer-ne encara més i els estimularia a arriscar-se amb noves empreses. Poc a poc, serien conscients de la demanda, rendibilitat i beneficis que els reportava el negoci dels teixits i, amb el temps, la fàbrica aniria assolint noves tasques. En un principi, només es limitaven a l'estampat de teles, una activitat típicament urbana i concentrada, però des de finals del 1739, els empresaris s'interessaven també per les operacions de teixit.

Una vegada descobert que, tant la pròpia Catalunya com el conjunt de la monarquia espanyola, eren mercats excel·lents, àvids de tèxtils, es van anar substituint les inversions en censos agraris -tan típiques fins aleshores- per destinar tots els guanys o una bona part a la creació de tallers fabrils. Com detalla Vicens Vives, “*El lanzamiento del maquinismo descansó en una masa demográfica a la que era preciso vestir y albergar. Por esta causa, la Revolución Industrial es una revolución esencialmente de utillaje textil, vinculada al hilado y tejido de algodón.*”⁴²

⁴⁰ Imatge extreta de RODRIGUEZ, A., (1801). *Colección general de los trages que en la actualidad se usan en España. Principales en el año 1801*. Madrid: ed. Sociedad de bibliófilos españoles (ed.1974).

⁴¹ Aquesta no seria la única novetat. Nieto descriu el canvi de l'univers moral i el trasbals que suposava ignorar principis tan arrelats a la comunitat artesana com uns honoraris adequats o certa justícia social. L'autor comenta que la penetració capitalista als tallers deteriorà la posició social i econòmica dels individus al temps que augmentaven els conflictes per la cerca constant d'una mà d'obra barata. Amb la imposició del salari com a principal connector entre capital i treball, i a mesura que la competència i el benefici capitalista atacaven els principis d'igualtat, el descontent s'estén i les queixes es fan més públiques amb accions de protesta i vagues de dignitat. Malgrat les dificultats, molts treballadors s'adonen que a una de les mateixes característiques del nou sistema s'hi amagava una bona arma: la centralització de les manufactures possibilitava un associacionisme i una acció més coordinada. Finalment, es produeix un altre fet simbòlic, la separació. La impossibilitat d'accedir a la *maestria* es tradueix en una manca d'estímul i en la no identificació dels oficials amb els mestres. A partir de llavors, les posicions es distancien i apareix l'empatia entre els treballadors de la fàbrica; es tracta d'un fenomen que transcendeix la mida dels centres de producció i la personalització de les relacions laborals. És a dir, s'arriba a la conclusió que tots els treballadors tenen problemes similars. NIETO, (2006), pàgs. 432-436 i 444-461.

⁴² VICENS VIVES (1964), pàg. 476.



Indústria tèxtil, segle XVIII⁴³

L'esperit d'empresa català va saber reaccionar davant la reducció dels beneficis de dit comerç i va transformar el capital comercial en capital industrial, invertint-lo en la manufactura de cotó. Aquesta branca seria la més innovadora i una de les més meritoses donada la bona acollida no només entre la població catalana, sinó també entre els espanyols i els americans. Vegi's si no, el llistat de fàbriques catalanes de mitges i barrets de cotó trobat a Simancas per al segle XVIII: a Olot 105, a Las Presas 23, a San Pedro de Turalló 14, a San Quirse de Basora 3, a Canet de Mar 13, a Tortella 15, a Bañolas 15, a Argelaguer 2, a Besalu 2, a Vich 8, a Ripoll 5, a Ribas 1, a Puigcerdà 7, a Alp 2, a Rivia 6, a Vellber 3, a La pobla 3, a Berga 5, a Borreda 1, a San Juan las Abadesas 3, a San Vicente de Tornalló 2, a Matlléu 2, a Rupit 2, a Esquirol 1, a Sant Esteban de Bas 1, a San Feliu de Payarols 2, a Barcelona 11, a San Andreu de Palomar

⁴³ Gravats del segle XVIII, Museu Municipal de Madrid. Imatge extreta de MENÉNDEZ PIDAL (1993), pàg. 566.

1, a Mataró 8, a Vilanova de Sitges 1, a Calella 23, a Arenys 4, a San Pol 2, a Gerona 3, a San Lorenzo de la Muga 2, a La Bolla 1, a Tabertet 2, a Seu d'Urgell 1, a Tortosa 1, a Cardona 2 i a Tarragona 1. En total, 309 en 41 poblacions.⁴⁴

L'extensa enumeració de fàbriques encaixa a la perfecció amb la investigació d' I. Miguel i corrobora la seva afirmació de que l'oferta cotonera es polaritzava a les terres catalanes “*por cuanto la producción de muselina obtenida en los establecimientos de Madrid era anecdótica*”. En aquí es vol referir a les gairebé 300.000 peces d'indianes de les quals Barcelona aportava més del 90%. Pel que fa a mitges, mitjons i barrets, Olot, Puigcerdà, Calella i Tortella eren els principals productors.⁴⁵

La bona marxa de les fàbriques catalanes no és anecdòtica o casual. I tot i que els trets biogràfics dels impulsors podien ser importants, per entendre el triomf de les seves inversions industrials, s'ha de parar atenció a les formes organitzatives: a les companyies mercantils.⁴⁶ Gràcies a elles, moltes manufactures centralitzades que fusionaven interès mercantil i artesanal van veure la llum ja que els mercaders es guardaven de l'element de risc mitjançant l'associacionisme. La seva naturalesa permetia tota una varietat de formes de participació on l'accionista podia triar un paper més o menys actiu. Reduït el perill i combinada amb un període de certa estabilitat, la companyia acabava fent del sector industrial el més atractiu per realitzar inversions. Les poquíssimes fallides detectades semblen recolzar-ho.⁴⁷ També seria qüestió de temps que ells mateixos, els empresaris, esdevinguessin **fabricants** (empresaris industrials que aglutinaven en la seva persona o unitat familiar la totalitat del procés productiu i la distribució del producte acabat) per acabar de prendre part en tot el procés i estalviar-se terceres persones.⁴⁸

Fullejant la *Colección general de los trages que en la actualidad se usan en España* d' A. Rodríguez (una obra del 1800), és curiós veure que durant el repàs de les vestimentes de les diferents regions,

⁴⁴ Lligall n° 2903, 2ª remesa de la DGR, AGS. **Veure annex n° 12.**

⁴⁵ MIGUEL (1999), pàg. 81.

⁴⁶ **Veure annex n° 21** sobre la companyia mercantil.

⁴⁷ THOMSON(1994), pàg. 254.

⁴⁸ En paraules de I. Miguel: “*la expresión fabricante aludía más a coordinación de tareas que necesariamente a la integración física de las mismas*”. MIGUEL (1999), pàg. 34.

en arribar a Catalunya dediquin la primera làmina al “*fabricante*”. La seva suposada importància la dóna el fet que és la única figura



*Fabricante*⁴⁹

relacionada amb la indústria de tot el llibre i que, juntament amb les altres dues imatges més de Catalunya, es dedueix, hauria de ser una de les ocupacions més representatives del Principat. Per contra, a la resta de ciutats predominen els vestits de lleure (de ballarins) i de treballs poc qualificats (de criats) com és el cas de Madrid o més rurals (pagesos o menestrals) per a Galícia, Andalusia, etc.⁵⁰

Davant l’augment de fabricants, els gremis mirarien d’adaptar-se. Alguns membres del gremi de pellaires adquirien la matèria primera i la coordinaven al cicle productiu. A Tarrassa, el gremi s’acabà constituint únicament amb fabricants; el

de teixidors es va desmantellar a mitjans del XVIII, els de filat i les operacions de teixit van seguir, però van tendir a concentrar-se en les instal·lacions dels fabricants. La magnitud de les tasques faria que, passats uns anys, aquests s’anessin desvinculant de les feines més concretes i mecàniques per centrar-se en les d’organització i direcció.⁵¹

La mateixa iniciativa i empenta es descobreix en les innovacions tècniques. En la darrera part del treball (capítol V), s’ampliarà

⁴⁹ Imatge extreta de RODRIGUEZ, A., (1801). *Colección general de los trages que en la actualidad se usan en España. Principales en el año 1801*. Madrid: ed. Sociedad de bibliófilos españoles (ed.1974).

⁵⁰ RODRIGUEZ (1982), pàg. 73. **Veure annex nº 13.**

⁵¹ LLOPIS (2002a) pàg. 150; NIETO (2006), pàg. 385.

l'enorme interès de la xarxa catalana per aquestes qüestions. Continuant amb Vicens Vives, va haver-hi homes d'empresa que van travessar els Pirineus per contemplar les novetats tècniques i tornar a casa amb aparells i esbossos. Molts d'ells eren catalans que, amb els seu espionatge i secret professional, van contribuir enormement a l'avenç industrial de Catalunya. Sobta el cas de la "Bergadana", una versió de la *Spining Jenny* construïda deu anys després de la seva invenció, millorada a Berga el 1773; o la bomba de foc de doble injecció presentada pels Srs. Simón Plá i Cia. de Barcelona el 1790, ni més ni menys que una còpia de la màquina de vapor de Watt. L'expressió màxima del seu desenvolupament cristal·litzarà amb la mecanització d'algunes parts de la producció, procés que només assolirà la indústria tèxtil cotonera catalana.⁵²

Però el desenvolupament de les forces productives no podia tenir lloc en l'esquema econòmic del vell món per un simple augment de producció, eren necessàries altres modificacions per dissenyar el camí de la industrialització. Concretament, en paraules de Fontana, no es pot assolir el desenvolupament econòmic capitalista sense les transformacions socials inherents a ell: la polaritat empresari-treballador assalariat.⁵³

La intromissió de comerciants-fabricants i de productors il·legals fa trontollar el tradicional ordre del món laboral i provocarà una crisi dels oficis com a conseqüència de la difícil adaptació al creixement. L'igualitarisme propugnat pels gremis xocava frontalment amb les noves idees d'acumulació de capital imparables que empenyien a la transició. Fins al 1834-1836, els gremis no perdran el seu caràcter monopolístic contrari a les llibertats de concurrència i mobilitat, no obstant això, on els fabricants independents fan la seva entrada en joc, les organitzacions gremials i les corporacions es ressenten. L'estructura gremial anava desapareixent per donar pas a una fabricació a gran escala. Si fins llavors l'antic valor de la qualitat era el factor predominant, la nova onada de modernitat aporta un de nou, la quantitat.

La nova tendència concentrava la mà d'obra i els mitjans de producció. Mentre els artesans perdien la seva independència, els mercaders procedien a un control del subministrament de les matèries primeres amb l'ocupació de no agremiats i la comercialització de productes acabats.

⁵² VICENS VIVES (1964), pàg. 477.

⁵³ FONTANA (1965), pàgs. 144-145.

Al camp, el propietari mig tendia a descendir en profit de la gran explotació, alhora que els camperols anaven augmentant la massa proletària agrícola i industrial....en definitiva, s'assisteix a un procés on la població utilitza millor el seu potencial gràcies a l'especialització i a la intensificació de la producció.⁵⁴

El canvi s'havia produït i era qüestió de temps que els gremis, més que abolir-se, mutessin i es convertissin en reunions d'homes que miraven d'estimular la indústria i de proporcionar-se ajuda mútua. En el nou mercat de treball, la indústria i la producció es divideix entre empresaris i propietaris dels modes de producció (MP) i els obrers a sou; els caps serien els empresaris i els mestres i oficials esdevindrien treballadors.⁵⁵

5. La creació de la burgesia

En el seu origen medieval, la denominació "burgès" designava als habitants dels burgs o ciutats. Ara bé, gradualment es va anar modelant un altre significat referit a un grup social ocupat en determinades activitats socio-econòmiques. En un sentit ampli, es podria definir la burgesia com una fracció del tercer estat que gaudia d'uns recursos sanejats i realitzava activitats mercantils, financeres o industrials. El treball personal, manual o intel·lectual, va influir en un patrimoni econòmic guanyat o adquirit que diferia de la noció de patrimoni heretat, tan típic del model nobiliari. A més a més, els burgesos administren el seu patrimoni amb ànim de lucre, és a dir, amb el desig d'obtenir beneficis il·limitats. La difícil delimitació dels seus límits fa que compregui des d'artesans fins a petits comerciants i botiguers, però si hi ha alguna tasca que destaquï per sobre les altres, és sens dubte la de mercader o gran comerciant. El segle XVIII va consagrar el triomf d'aquestes figures, alhora que potenciava el desenvolupament de la del banquer o de l'industrial. Tots plegats formaven una puixant classe mitja que nodria el tercer estat i que trepitjava amb força per fer-se un lloc entre els poders tradicionals.

Segons la legislació marítimo-mercantil espanyola, mentre que el mercader comercialitzava amb gèneres aliens o propis, el fabricant o empresari industrial es feia càrrec de la totalitat del procés productiu i de la distribució del producte acabat. Inclús els fabricants sense fàbrica ajudaven a consolidar i vertebrar el futur

⁵⁴ TORRAS (1984b), pàg. 153.

⁵⁵ NIETO (2006), pàgs. 405-407.

sistema donant feina a dones perquè filessin els teixits. Tant Torelló com Gònima o Castanyer encaixen perfectament en el perfil perquè supervisaven cada fase de la producció dels tèxtils, des del principi fins al final. A la correspondència els protagonistes s'interessen per les matèries primeres (pels tints: la roja..., pel suport: la llana...), per la confecció de les indians, pels seus models, pel transport i per la seva distribució.

Als darrers temps però, s'ha insistit en la dificultat de donar una definició completa de la burgesia. El seu complex procés de formació ha dut a equívocs i estereotips falsos: que eren elements progressistes, que van trencar amb l'Antic Règim o que eren individualistes. Per això, sembla més convenient començar refutant aquests clixés per, finalment, intentar arribar a una explicació dels agents i de les motivacions que els van dur a erigir-se com a nova classe social.

L'adopció d'una nova estructura econòmica, fruit de la revolució industrial, va donar lloc a una burgesia catalana que lluitava per crear un nou marc legislatiu que fos conforme tant amb les pròpies exigències com amb les possibilitats de la nova tècnica productiva. Els emigrats catalans van treballar per trobar el seu espai, defensar la posició adquirida i continuar l'escalada social. Amb aquest objectiu, van formar *lobbies* per negociar amb la Corona i es van organitzar en xarxes mercantils caracteritzades per la mútua solidaritat i confiança entre els seus membres.⁵⁶

Això desmunta el tòpic de la burgesia com un conjunt d'individualismes que va provocar la caiguda de l'Antic Règim. És més, la creativitat generalitzada, el desig intervencionista i el sentiment compartit per la burgesia mercantil d'entrar en una època de metes més ambicioses (una "*època de realitzacions*" segons Vives), va impulsar el naixement d'institucions ja esmentades per donar forma a les seves aspiracions col·lectives: la Reial Companyia de Barcelona (1756) i els tres cossos de comerç (Junta, Consolat i Matricula de comerciants entre els anys 1758-1763).⁵⁷ La darrera fou una entitat que agrupava a comerciants poderosos en un cos des d'on defensaven els seus interessos i podien programar una acció sòlida per al futur. El més rellevant és que la Junta alliberava els

⁵⁶ SOLA (2002), pàg. 5.

⁵⁷ Citat a ANDREU, M. (1984). "Catalunya i els mercats espanyols al SXVIII, la casa Ermengol Gener". Dins d'*Actes del I Congrés d'Història Moderna de Catalunya*. Barcelona, Edicions de la UB (1984), pàg. 284.

estampadors de la càrrega de negociar directament amb la Corona, quelcom ben valuós donada la incertesa que suposava en l'època dedicar-se al món del comerç. La Reial Companyia, en canvi, sorgí de l'anhel de canalitzar els seus esforços cap a una empresa comunitària d'alts vols i per garantir-se el monopoli de l'àrea del comerç ultramarí.⁵⁸

Un altre tòpic erroni és la descripció de la burgesia com a revolucionària o progressista. Cruz defensa que les actituds que van animar la liquidació de l'Antic Règim no només no eren progressistes, sinó que no constituïen expressions d'una nova classe. En opinió d'E.P. Thompson, una classe ho és per una determinació explícita de ser-ho (no es suficient que un nombre d'individus es trobin en la mateixa posició dins del procés productiu) i perquè crea un espai simbòlic nou i alternatiu a un d'anterior. En no trobar res d'això, l'autor considera que la burgesia no és tant una nova classe, com una combinació de reproducció i cooptació de les elits anteriors.⁵⁹

Els protagonistes de l'era liberal procedien d'un espectre social instal·lat amb anterioritat, d'alguna manera, en posicions de dominació. Generalment, es tractava d'un reduït nombre de famílies de baixa noblesa provincial que tradicionalment enviaven els familiars a la burocràcia, a d'altres professions liberals i a l'Església. Al seu costat es van alinear membres de la vella aristocràcia i de les elits financeres comercials. S'aprecia una diversitat en la natura, origen i forma d'acumulació de capital en cada cas dels integrants de la burgesia i, en aquest darrer (comerciants, banquers i homes de negocis), Cruz reconeix una certa admissió d'elements nous. Immediatament però, explica que es tractava d'una tàctica política: Oferint un marge de flexibilitat social suficient per als sectors més inquietos i que servís de vàlvula d'escapament, s'evitava posar en perill l'ordre social imperant.

Tot i així, l'ascens social no preveia grans pujades i es reservava per als grups socials més antics i poderosos. Malgrat la defensa del mèrit individual, només aquells grups ben connectats amb relacions de parentesc, amistat i paisanatge podien esdevenir burgesos. La pertinença a un llinatge superior continuava sent decisiva per l'èxit social. El liberalisme simplement va elevar les expectatives d'alguns, suprimint els privilegis estamentals i relegant en un

⁵⁸ MARTÍNEZ SHAW (1981), pàg. 284.

⁵⁹ Citat a CRUZ (2000), pàg. 20.



Grups socials del segle XVIII al mercat del Born, Barcelona ⁶⁰

primer moment, la riquesa personal a un lloc secundari. Tanmateix, era condició imprescindible que aquesta fortuna augmentés amb el temps mitjançant inversions, etc. ⁶¹

Els xocs entre feudals i burgesos que han arribat a l'inconscient col·lectiu tampoc són falsos, però s'ha de ser conscient que la burgesia no es va articular en funció d'una dialèctica de lluita de classes o d'una substitució social, sinó que va tenir lloc en un escenari caracteritzat per les aliances i les solidaritats entre grups. El nou sector comercial volia fer-s'hi un lloc. La burgesia era conscient de la necessitat de transformar o d'eliminar certes estructures de l'Antic Règim, però no pretenia en cap moment capgirar els ciments de la societat. L'únic canvi radicava en el descobriment de què una indústria pròspera només tenia cabuda en un mercat interior ben desenvolupat, el que implicava

⁶⁰ L'estament privilegiat era format per clergues i nobles, en front, tancant l'estructura social per sota, hi eren artesans i agricultors; entremig, fent aparició, una classe mitjana.

⁶¹ Parlem sempre d'una mobilitat corregida per raons d'estatus i per uns filtres de xarxes de parents, patrons i paisans que, en més d'una ocasió, van impedir la integració de famílies artesanes enriquides. Idem, pàg. 283.

modificacions i, especialment, una massa de compradors amb capacitat adquisitiva.⁶²

La manca d'unes transformacions reals i la fusió amb l'aristocràcia terratinent és el que s'ha batejat com la traïció burgesa, citant a J. Fontana, “*se hizo la revolución pero desde arriba, a diferencia de Francia, la liquidación del Antiguo Régimen se efectuó mediante una alianza entre burguesía liberal y aristocracia latifundista*”, per la qual cosa, és fa més adient parlar d'evolució i transició que de revolució.⁶³

S'entén així que la filiació política no té relació directa amb la posició ocupacional i que, per tant, la identificació de la burgesia amb el progressisme no té sentit. Recordi's a més, que la condició de propietari agrari o urbà era present a la immensa majoria dels polítics espanyols del període i, encara que hagués existit tal connexió, a la primera meitat del segle XIX comerciants i financers (els tradicionalment considerats burgesos) només gaudien d'un 7% dels llocs a la cambra legislativa.⁶⁴

En suma, no és arriscat afirmar que la burgesia espanyola era un conglomerat de classes caracteritzat per una posició de poder i formada per una majoria de membres amb riquesa i estatus arrelat en el passat. Una societat de notables, diu Cruz, que combinava nous hàbits (que afavorien el desenvolupament capitalista) i uns comportaments i estructures tradicionals que trigarien molts anys a desaparèixer.⁶⁵ La manca d'un trencament absolut o la inexistència d'una classe totalment nova fa comprensible per altra banda que els burgesos aspirassin al *modus vivendi* de la noblesa mitjançant els signes externs de riquesa i de prestigi social.⁶⁶

Front als burgesos, a l'altra banda de la producció es troben els treballadors.

6. La proletarització

L'enorme increment de mà d'obra que requereix tot augment de producció global no va ser cap impediment per a la industrialització catalana. Primerament, al llarg del segle XVIII, la població resident

⁶² FONTANA (1967), pàg. 160.

⁶³ Citat a CRUZ (2000), pàg. 266. En altres paraules, es podria definir el fenomen com la “Revolució passiva” de Gramsci.

⁶⁴ Ídem, pàg. 152.

⁶⁵ Ídem, pàg. 279.

⁶⁶ MADRAZO, S. i PINTO, V. (1991). *Madrid en la época moderna: espacio, sociedad y cultura*. Madrid: UAM i Casa Velázquez, pàg. 198.

a Catalunya gairebé es va duplicar; va evolucionar de 500.000 a 900.000 habitants, creixent per sobre del 80%. Justament l'impuls demogràfic més important té lloc al Principat superant les dues Castelles, La Rioja o Galícia. Per fer-se una idea, a la darrera dècada del set-cents, més a prop, el nombre de baptismes es multiplica per més de dos a Múrcia i València.⁶⁷

A més a més, les noves directrius productives van alliberar molts braços de treball, tradicionalment ocupats en la terra, que van passar a la indústria o a activitats del sector terciari. Per al cas de Madrid, Nieto explica que des del segle XVII les rodalies començaven a expulsar força de treball susceptible de ser emprada en tasques industrials durant l'hivern a causa de l'especialització cerealícola que produïa la demanda capitalina d'ordi.⁶⁸

Els mercaders es dirigien al camp buscant mà d'obra barata i fora del control gremial. A parer d' A. Jutglar, els nous treballadors, no farien escarafalls a ofertes de salari per minses que fossin, el que beneficiava als propietaris, terratinents i mercaders i constituïa un atractiu més per realitzar inversions força rendibles.⁶⁹

Poc després, els intercanvis augmentaven forçosament. En general, els jornalers es veien cada cop més obligats a vendre la seva força de treball a canvi d'un salari i, lògicament, ells mateixos no es podrien fer els productes a consumir.

7. L'augment de la demanda

El creixement del comerç i de la producció industrial van lligar-se íntimament amb l'heterogènia expansió de la demanda. Entre 1750 i 1850 aquesta s'incrementa per una combinació de diversos factors. El creixement demogràfic nacional, la difusió de la indústria al món rural, el desenvolupament urbà i, molt especialment, l'expansió protagonitzada per la població urbana en rebre l'embranchida de la immigració rural van influir poderosament en un major nombre de famílies, urbanes i rurals, que es proveïen en el mercat.

Entre 1750 i 1850 només a Madrid es computen 130.000 nous habitants que es sumaven als que ja hi eren per demandar menjar, casa, transport o vestit. De fet, com que a la capital morien més habitants dels que naixien, es dedueix que la majoria de les 5000 persones que engrossien la població anualment procedien de la

⁶⁷ JUTGLAR (1984), pàg. 591; LLOPIS (2002a), pàg. 123.

⁶⁸ NIETO (2006), pàg. 384.

⁶⁹ Ídem, pàg. 592.

immigració. La descompensació era més que evident, dos de cada tres habitants eren nouvinguts.⁷⁰

Un proletariat industrial cada cop més creixent comprava allò necessari per viure; els empresaris feien el mateix amb les matèries primes i els agricultors tendien a adquirir els productes industrials a les ciutats abandonant, per tant, als proveïdors locals.⁷¹ Al mercat de Burgo de Osma, els llauradors venien els seus fruits, però cap al 1778 s'assortien –citant a Larruga - “*de lo necesario para su decencia en las tiendas de los catalanes que se han establecido en las villas de pocos años a esta parte*”.⁷²

8. Conquerint el mercat interior: les fires i la botiga catalana

Al llarg del segle XVIII, la presència de modestos comerciants catalans va ser més i més habitual en el mercat castellà. La transformació no és immediata, però els sondejós o visites inicials mitjançant les fires, es van anar convertint en assentaments més estables. Vegi's amb deteniment.

8.1 Les fires

Els canals de distribució comprenien mercats, venedors ambulants (no sempre amb llicència), magatzems, l'abast municipal i, molt especialment, les fires. Fins aleshores, mercats i fires havien existit per facilitar els intercanvis davant les dificultats d'abastiment. Eren com una solució d'urgència quan es donava un augment destacat de població o una especialització agrària pronunciada i no existien llocs on oferir els excedents i proveir-se adequadament. D'aquí que la major part de les sol·licituds de fires i mercats arribessin de l'interior peninsular ja que agilitzaven els intercanvis i pal·liaven l'escassetat en llocs petits o de difícil accés. La seva proliferació no era més que un senyal de la precarietat dels intercanvis i de la manca de subministres.⁷³

D'aquesta manera, en cap cas es pot parlar d'una completa integració dels mercats. Les divergències de preus o els problemes d'algunes ciutats per abastir-se ho impedeixen, però la

⁷⁰ Ídem, pàg. 291.

⁷¹ FONTANA (1965), pàg. 144.

⁷² Citat a FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 137.

⁷³ Ídem, pàg. 607, 610.

intensificació dels trànsits i el fet que el nombre de fires i mercats es multipliqués a la segona meitat del XVIII evidencien un incipient mercat interior.⁷⁴ En cert sentit, amb la participació dels camperols i artesans que comercialitzaven amb el que podien gràcies a l'especialització agrària i a la creixent ocupació en altres activitats, les fires permetien els intercanvis entre comarques i províncies.

Els mercats tenien com a finalitat satisfer les necessitats bàsiques de cada població i oferien productes de gran varietat i de qualitat mitja-baixa, les fires en canvi acostumaven a especialitzar-se en productes concrets (panyes o bestiar) i eren de caire regional. Els setmanals complien la funció d'abastiment elemental, però també exposaven producció manufacturera tant en l'àmbit rural com urbà. Els quinzenals o mensuals es centraven sobretot en aquesta darrera oferta; és a dir, permetien un accés a productes no tan vinculats a l'alimentació i proporcionaven sortida als béns produïts a les unitats de producció familiar. Una cosa semblant devia passar amb les fires de Valdemoro on molts catalans feien afluir els seus teixits. Com explica I. Miguel: *“en lugares tan dispares como Vega de Espinareda, Segovia, Valladolid se aludía explícitamente al comercio de géneros cotidianos”*⁷⁵

Per la major presència catalana a les fires, ens centrarem en elles. Donades les dificultats per obrir un establiment, les fires havien estat fins llavors l'element impulsor del comerç i constituïen una plataforma ideal per als emigrats pioners. Es van organitzar de manera que no coincidissin i que permetessin l'afluència dels màxims assistents possibles, tant pels mercaders, com pels camperols en períodes de descans de les tasques agrícoles. Es caracteritzaven per:

- la proliferació de petits negocis
- una fràgil divisió del treball
- la no estandardització de les mercaderies (amb la deficient o directament inexistent senyalització de productes i preus)
- unes transaccions directes entre venedor i comprador
- una certa confiança en el compromís personal
- do de la paraula, quelcom imprescindible per captar l'atenció dels clients més despitats.

⁷⁴ LÓPEZ PÉREZ (2004), pàg. 210.

⁷⁵ MIGUEL, I. (2000). *El mundo del comercio en Castilla y León al final del Antiguo Régimen*. Valladolid: Valladolid: Sever-Cuesta, pàg.94.

La celebració regular i itinerant de les concentracions mercantils s'adaptava, diu Muset, perfectament a dos factors. Per una banda, a la demanda i a una oferta molt baixes, disperses i inestables que no eren suficients com per originar la proliferació de comerços sempre oberts al públic; per una altra, asseguraven una via d'accés a un gran nombre de compradors, venedors locals i forans que concorrien viles i pobles expressament en les dates establertes amb antelació.⁷⁶

Les possibilitats dels assistents a les fires, per venedors o compradors, eren nombroses. Als primers, els ajudava a conèixer els articles de la competència -directament amb els productes exposats o amb catàlegs-, a connectar amb proveïdors, a mostrar els gèneres de manera simultània a molta gent que hi passava per davant sense necessitat de moure's, a fer els conseqüents encàrrecs, a saldar comptes..., però també els permetia comprendre aspectes potser més intangibles, encara que ben rellevants a les xarxes. En altres paraules, els encontres a fires renovaven, enfortien els llaços i feien créixer les relacions personals entre comerciants i clients que no es veien habitualment. D'altra banda, els ajudava a fer estudis de camp sobre els gustos, tendències...La combinació de marxar per camins rurals per acostar-se a masos camperols i d'altres més importants per arribar a viles amb els conseqüents mercats urbans, multiplicava el nombre d'informadors. Sobretot, aconseguia reunir una informació de gran valor sobre les característiques dels dos tipus de mercats (rural i urbà), de les seves possibilitats i de les preferències dels consumidors.⁷⁷

Per als clients, l'atracció de les fires era gran. Fins i tot els que no tenien intenció de comprar o vendre res (encara que sempre podien sucumbir a alguna oferta), s'hi deixaven caure –apunta G. Feliu- per curiositat i per saber com “anaven les coses”.⁷⁸ El fet que molts hi

⁷⁶ MUSSET, A., (1999). “Ferias y mercados al servicio del negocio catalán”. Dins de TORRAS i YUN (1999), pàg. 325.

⁷⁷ PÉREZ PICAZO, M^a T. (1996). “Los catalanes en Murcia, 1750-1850. del pequeño comercio al mundo del negocio”. Dins PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona pàg. 246.

⁷⁸ FELIU, G., (2004). “Fires, mercats i món rural a l'edat moderna” a *Fires, Mercats i Món Rural. IV Jornades sobre sistemes agraris, organització social i poder local als Països Catalans*. Lleida: ed. Diputació de Lleida. Institut d'Estudis Ilerdencs, pàg.252.

anessin sense la previsió d'adquirir cap bé demostra que era un espai idoni per a la socialització.⁷⁹

Val a dir però, que només pel fet d'anar-hi, les multituds congregades a les fires eren més accessibles i estaven més disposades a fer gestions, tant per desfer-se dels seus excedents com per adquirir-ne nous béns. Els mètodes per acabar de convèncer els clients comprenien el regateig i la venda per terminis.

El **regateig** era un mecanisme molt estès a les societats preindustrials i tenia per objectiu establir un preu. Entre ofertes i contraofertes, es mirava d'assolir un equilibri que complís les expectatives dels protagonistes: el venedor i el client. El procés i resultat del regateig, explica Nieto, depèn bàsicament de la diferència entre el preu màxim que pagaria el comprador i el mínim acceptat pel venedor. Durant la negociació informal es reconeixen tres etapes o fases principals: l'oferta inicial, el moviment cap a un acord i el tracte final. L'oferent disposava aleshores d'una magnífica ocasió per mostrar la seva perícia en aquest joc d'alternatives i col·locar productes a preus competitius.⁸⁰

Amb la **venda a terminis**, el demandant endarrereix el pagament el màxim possible (en aquí actuava també el regateig per acordar una data), però el venedor aconseguia donar sortida a gèneres potser més importants econòmicament parlant. Lògicament, implicava la concessió de crèdits, una pràctica molt generalitzada entre els catalans.⁸¹

La clau del bon funcionament dels mercats a l'Edat Moderna residia a la confiança que venedor i comprador hi dipositessin per trobar un preu just, equilibrat i acceptat per ambdós. Es tractava d'un principi bàsic de l'anomenada economia moral i que caracteritzava l'intercanvi mercantil ben arrelat a la península. Tot i el benefici immediat, els professionals sabien perfectament que mentir sobre els preus els acabaria perjudicant tard o d'hora. A l'igual que a les xarxes, la manca d'honestedat a les fires conferia tensió a les

⁷⁹ L'acompanyant d'Eugenio Villalba (escriptor del segle XVIII) durant la seva visita a la capital li explica que les fires són una magnífica eina per captar la realitat madrilenya: "*y al otro día se despidió de mi, prometiéndome venir á otro á concluir la visita de las Ferias; porque dijo que para conocer lo que era Madrid no había cosa como registrarse en semejantes días*". VILLALBA, E., (1790). *Visita de las Ferias de Madrid* Madrid: Palas Roman, pàgs. 62-63.

⁸⁰ NIETO, J. (2004). *Historia del rastro. Los orígenes del mercado popular de Madrid, 1740-1905*. Madrid: Ed.:Vision Net, pàg. 79.

⁸¹ MUSET (1999), pàg. 328.

relacions i soscavava la confiança, el segur més important amb què comptava el venedor.⁸² Veiem algunes de les més importants.

Només les que es celebraven a capitals de províncies o gaudien d'una bona ubicació, aconseguien major ressò i atreïen mercaders d'altres parts d'Espanya, com la de San Mateo. La fira més important, segons Nieto, entre el 1750 i 1850 amb parades de menjar, fruita i on també tenien cabuda els teixits. Concretament, els gèneres catalans podien localitzar-se en les botigues de San Bernardino. A Castilla la Nueva, la més destacada era la de **Valdemoro**. M^a del Mar López Pérez, a la seva tesi *Ferias y mercados en Castilla al final del antiguo Régimen*, explica que en allà hi assistien un elevat nombre de mercaders amb gènere de tota espècie, varietat que la diferenciava de les fires de caire agrari. Era, en poques paraules, una “famosa feria” on els catalans havien d'intervenir.⁸³ Els testimonis del 1763 asseguraven que era la vila més pròspera de tota la comarca perquè els seus intercanvis significaven un creixement de l'economia local considerable.⁸⁴ Tant és així, que es va ampliar la seva duració de vuit a vint dies. En aquí es donaven cita majoristes madrilenys, sobretot de les companyies de panys i teles, els mateixos adroguers, francesos i, novament, els catalans. Aquests aprofitaven l'ocasió per introduir els seus articles tant a la capital com a les poblacions properes: “*concurrer en ella infinidad de mercaderes y gente de comercio para vender, y comprar géneros donde se halla todo surtimiento*”. “*Atraía una amplia porción de ganado de herradura...de productos textiles...estameñas comunes, pardas, blancas y de colores...y otros con varios efectos de las fábricas de Cataluña, de cotones pintados y demás*”.⁸⁵

A la carta 24 del fons Torelló (ll.1567), Boter menciona al seu cap la fira de Valdemoro i l'apressa perquè tingui tot el material llest per al dia en qüestió: “*Com tenim prop la fira de Valdemoro estimarem que Vm en resposta de esta se cervesqua enviar.nos mostras y número de pessas de paños 26es. que podrá tenir promptes*”. La clientela fixa i fidel que van aconseguir els catalans a Valdemoro va permetre l'aparició de representants que els

⁸² NIETO (2004), pàg. 78.

⁸³ LÓPEZ PÉREZ (2004), pàg. 298 i 612.

⁸⁴ D'aquí la concessió del *Privilegio de Feria* el 1603 per part de Felip III.

http://www.elbuzon.es/frontend/elbuzon/noticia.php?id_noticia=37433&id_seccion=14&PHPSESSID=fdd3eb487af5774dd739fdfe2a38e5b2

⁸⁵ MUSET (1999) pàg. 318; MUSET (1997), pàg. 187.

defensessin de la competència estrangera i velessin pels seus interessos. La recerca a l'arxiu corrobora la seva rellevància. Ja s'ha al·ludit amb anterioritat a les poblacions catalanes que produïen per a Valdemoro entre el 1790 i 1791 destacant Manresa, Barcelona, Olot, Vic, Puigcerdà, Puebla de Villet, LLivia, Ribas, Igualada, Ripio Banyotes, Tortella (*"La razón de las medias, gorros y pañuelos de algodón y estambre que constan conducidas con guías de Cataluña recogidas en la feria de Valdemoro- 1790-91"*), o el llibre d'administració i tresoreria on s'especificaven els impostos a pagar per cada comerciant i on figurava una secció dedicada als "*Paños catalanes*".

Els catalans tampoc podien faltar a Almagre (Castella la Nova) on acudien mercaders i gèneres de tota la Península i de l'estranger. Significava un magnífic enclavament de distribució regional perquè afavoria els intercanvis de teixits cap a Toledo, Cuenca o la Manxa. Als catalans que treballaven el cotó els devia anar prou bé en aquí, ja que al 1800 els seus productes s'havien venut per uns 300.000 reals. Per contra, la llenceria gallega, valenciana, etc., no superava els 225.000 i els panys de Segòvia, Àvila o Alcoy no representaven més de 80.000.

La recerca de Muset segueix la mateixa línia i mitjançant la documentació notarial i mercantil constata l'activa presència de diversos negociants catalans a les fires castellanques, especialment a la segona meitat de segle. L'autora dóna el següent llistat:

A Valdemoro, Ramón Nadal i Guarda; a Madrid, els *Hermanos Dot*; a Alcalá de Henares, Joan Arenys; a Toro i Salamanca, Ramón Reinal del grup de Copons; a Zamora, Pere Forcada i Joan Armans i, finalment, la firma que millor es coneix, la d' Ignasi Parera y Cia. Companyia que enviava membres a les fires de Castella la Vella, Lleó o Galícia de dos a quatre mesos. Es té constància dels seus desplaçaments pels diversos lligalls que han deixat sota el títol de "Viatges a Castella".⁸⁶

Més al nord, els catalans anaven a Vergara (Guipúscoa) a la fira de Pentecostès, d'una setmana de duració i força concorreguda. En aquí s'hi donaven cita comerciants de Bayona, Bilbao, Vitòria, San Sebastià i evidentment els catalans amb botigues ben sortides de tot tipus de teixits.⁸⁷

⁸⁶ MUSET (1999), pàg. 329.

⁸⁷ FERNÁNDEZ de PINEDO (1987), pàg. 2.

Tanmateix, l'èxit no era sempre assegurat. A Buitrago de fet es computen menys catalans, i fins i tot es podria dir que la concentració en fires podria significar una penetració limitada. En qualsevol cas, els assoliments catalans amb apartats a la documentació dedicats exclusivament a ells (com als documents trobats en relació a Valdemoro) no poden ser menyspreats.

De totes maneres, com advertia al seu moment el mateix Larruga, el nivell comercial de les fires anava minvant, alhora que es limitava més i més a productes agropecuaris. L'autoconsum retrocedia i tot plegat feia necessari la introducció de noves formes i eines per apropar els productes als consumidors: és el moment del naixement de les botigues a viles i ciutats. Segurament, també hi influí la perduda de privilegis de l'exempció tributària. Certament, algunes realitzades a Castella comptaven amb la franquícia de les alcabales o -per la necessitat de fomentar el comerç dels territoris del patrimoni reial i de garantir la seva població- a Segòvia, Toro, Saragossa i Valladolid gosaven encara d'exempció tributària. D'altres però, van haver d'assumir el pagament de *cientos* i milions i ja a partir del 1787, amb la Reial Ordre del 10 de juny, s'establia que alcabales i *cientos* es recaptessin a totes les fires i mercats francs. Sigui com sigui, la decadència de tals formes de comerç era ja irreversible; un altre comerç de caire més permanent, especialment, en zones urbanes debilitava el poder de convocatòria de les tradicionals fires.⁸⁸ No és que desapareguessin doncs avui dia encara hi són presents, però el seu perfil canvià i era necessari adaptar-se a les noves necessitats.

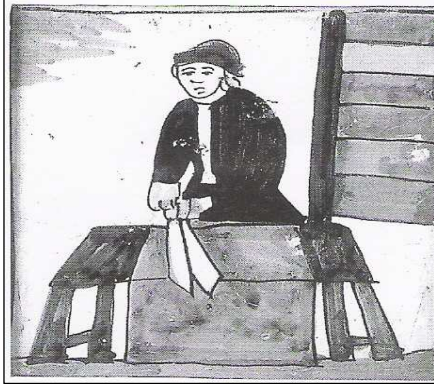
D'altra banda, molts venedors ambulants havien aconseguit escalar posicions en la piràmide social, s'havien consolidat dins del context mercantil castellà i esdevenien minoristes especialitzats en la venda de manufactures catalanes. La superació dels complicats inicis va acompanyada d'una progressiva sedentarització que, als millors cassos, es materialitza amb la inauguració d'una botiga amb un servei permanent on concentrar els gèneres.

Al segle XVIII, les desaparegudes fires havien cedit el relleu als comerciants a l'engròs de ports i ciutats importants. Aquests venien a crèdit les seves mercaderies als detallistes de les ciutats de menor entitat, qui després els donaven sortida a les seves tendes o mitjançant corresponsals. Com en el cas dels cereals, la llana passava dels perceptors als comerciants, és a dir, els mercaders

⁸⁸ LÓPEZ PÉREZ (2004), pàgs. 274, 269 i 614.

tenien comissionats als pobles on ajustaven les llanes per vendre-les a les botigues de les petites localitats.⁸⁹ Madoz diria al respecte: “*Ya no hay ferias ni mercados propiamente dichos, pues el comercio puede considerarse como una incesante feria*”.⁹⁰

8.2 La botiga



Venedor de teixits, s.d. MHC⁹¹

Si segons P.Vilar les companyies eren el marc gairebé universal de totes les activitats econòmiques catalanes, les botigues eren les institucions mercantils més característiques⁹², més nombroses i les més estables. Les botigues són companyies bàsiques entre dues parts, el prestador capitalista i l'administrador empleat.

Representen les societats amb un major índex de continuïtat en la negociació perquè encara que no proporcionaven els beneficis més alts, sí resultaven força rendibles.

El funcionament d'una botiga és aparentment simple: es procedeix a la compra de teixits a l'engròs per vendre'ls al detall en un establiment obert al públic. Ara bé, com diu Vilar, al temps que tenia lloc la venda al detall, s'aprofitaven les rebotigues i la perícia dels administradors per realitzar altres negocis amb clients diferents i llunyans. Tot i la diferenciació lèxica entre botiga al detall i comerç a l'engròs, la pràctica quotidiana mostra que, sovint, el

⁸⁹ FERNÁNDEZ de PINEDO (1981), pàg. 137.

⁹⁰ Citat a FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 137. En aquí es fa necessària una apreciació més. Val la pena insistir en què l'existència de fires i botigues va ser sovint simultània i que a les segones, sobretot a les ciutats, era on es donava un comerç de major influència. Les fires i els mercats, en canvi, “*no tenían más comercio que el cambio de frutos y ropas que hacen unos pueblos con otros*”. LÓPEZ PÉREZ (2004), pàg. 276.

⁹¹ Imatge extreta de BORJA DE RIQUER (1995), pàg. 294.

⁹² La botiga és un concepte ben arrelat i molt lligat a la cultura catalana del segle XVIII. VILAR (1987), pàg. 427. La familiaritat amb què s'hi al·ludeix a una de les cartes escrita en castellà ho demostra: “*y no podía salir de casa a día por estar empleado todo el día en la Botiga, y tube q.e enviarlo con un Amigo*” (carta n°136, ll.1566, FT).

detallista ampliava o especialitzava el seu negoci i molt sovint, el botiguer dedicat al comerç al detall realitzava operacions de gran comerç. Si d'entrada, les coses no succeïen així, amb l'evolució normal de l'empresa i el pas del temps era habitual que el botiguer es llancés a operacions més àmplies. Els començaments acostumaven a ser humils, però després de reunir un nombre suficient de capitals, el botiguer confiava l'establiment a un administrador, normalment un antic empleat o parent, mitjançant un contracte de companyia per provar sort a negocis de més volada. La botiga esdevenia aleshores un negoci més entre els molts que podia dur a terme un soci capitalista. Per la seva banda, l'administrador, amb una bona gestió, podia acabar convertint-se en el veritable propietari de la botiga fins que, arribat el moment -com ja succeïa amb l'amo anterior-, busqués un nou administrador. L'èxit continuat i les fortunes assolides per molts botiguers tindrien llavors més a veure no només amb la botiga en si, sinó amb la diversificació de les inversions.⁹³

La seva obertura als punts mercantils espanyols més importants va constituir el principal instrument català per participar de manera activa en les transaccions interregionals. Ara bé, la botiga no era un fenomen limitat a les ciutats més importants. Amb el temps, des de les grans urbs, fins als petits enclavaments rurals gaudirien de la seva presència. Larruga va deixar constància escrita del fenomen al següent citadíssim paràgraf: “(a la província de Sòria), *apenas hay pueblo de consideración en que no se haya establecido algún catalán con tienda de algunos géneros, especialmente con medias, cotones y sobre todo zapatos. Lo mismo acontece ya en el día generalmente en toda la península*”.⁹⁴

En els seus escrits, l'autor elogiava la tasca dels catalans ja que contribuïren a la prosperitat de la regió i feia menys necessària la

⁹³ LÓPEZ PÉREZ (2004), pàgs. 165-166 i 208.

⁹⁴ L'èxit de les botigues serà ja imparabile; només a Alcalá de Henares, al 1820 es computen 16 botigues de gèneres catalans. Vilar és de la mateixa opinió: “*No hay ciudad castellana, por pequeña que sea, que no tenga un representante de la industria catalana*”. Citat a FONTANA, J. (1972a). “Comercio colonial e industrialización: una reflexión sobre los orígenes de la industria moderna en Cataluña”. Dins de NADAL, J. i TORTELLA, G.(eds.), *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España Contemporánea*. Barcelona: Ariel, pàg. 366.

celebració de mercats al proporcionar de manera estable l'accés a tèxtils i sabates.⁹⁵

L'aparició de la botiga obeeix a l'increment de l'activitat mercantil i a una major disponibilitat financera. Juntament amb els comerciants a l'engròs, les d'origen català acaparen una quota creixent del total d'intercanvis interns. Naturalment, el fet de trobar-les dóna pistes de la bona marxa dels negocis catalans a Madrid. Sense el considerable creixement del mercat interior, la implantació i consolidació dels punts de venda estables no hagués estat possible.⁹⁶ Pensi's si no en l'enorme despesa que implicava obrir-ne una. Es tractava d'un local que complia diverses funcions (emmagatzemament de les mercaderies, despatx i vivenda dels socis) i que, a partir de llavors, hauria de sufragar tot un seguit de despeses fixes fins aleshores inexistents: el lloguer o compra de l'establiment, un sou per a la persona encarregada de regentar el negoci, el mobiliari, etc.⁹⁷

Cobrir la inversió també suposa l'aplicació de nous comportaments o estratègies. La necessitat d'amortitzar totes les despeses anteriors exigia la imposició d'un valor específic per a cada article, amb la qual cosa -i a diferència de la fira- el regateig o les baixades de preu desapareixien al temps que naixien altres noves estratègies per captar clientela. Per exemple, per superar la barrera física que no existia a les fires, tot el mostrari o bona part d'ell es podria veure als aparadors. A simple vista, pot semblar irrellevant, però al moment fou una gran novetat; La seva decoració i la disposició dels productes tenien la clara funció d'enlluernar al passejant: "*Uno de los mayores encantos de París y de Londres es la inmensa multitud y la belleza singular de las tiendas, habiendo llegado en ellas el lujo al extremo de no concebirse el inmenso consumo que debe haber para sostenerle*".⁹⁸ La capital madrilenya no era a aquest nivell encara, però la tendència d'imitar a Europa era latent; tard o d'hora, s'acabaria implantant.

⁹⁵ LÓPEZ PÉREZ (2004), pàg. 282.

⁹⁶ TORRA (2003), pàg. 102.

⁹⁷ MUSET (1997), pàg. 269.

⁹⁸ GARCIA, M. i YUN, B. (1997). "Pautas de consumo, estilos de vida y cambio político en las ciudades castellanas a fines del antiguo régimen (sobre algunas teorías del crecimiento económico desde la perspectiva de la demanda)". Dins de FORTEA, J. I. *Imágenes de la diversidad. El mundo urbano en la corona de castilla. S.XVI-XVIII.*. Santander: Universidad de Cantabria, pàg. 268.

Per això, la descripció de les botigues europees també ens serveix de referència: *"Las de la capital de Inglaterra se distinguen por su amplitud y comodidad, por su extraordinario surtido y por su aspecto en fin de riqueza y profusión, pero las de París, además de esta circunstancia, reúnen un gusto, una elegancia, un orden tan caprichoso en la colocación de los objetos que no pueden menos de seducir al extranjero, la profusión de bronce y cristales, los pisos de mármol, los magníficos aparadores colocados a la puerta con arte y delicadeza, presentando a la vista del comprador lo más escogido del almacén,.."*. Tot plegat converteix el passejant en un client potencial: *"deteniéndole en su marcha rápida, y ofreciéndole sobre cada artículo una tarjeta con el precio respectivo...todo esto reproducido por la multitud de espejos y por gran cantidad de luces de gas, y unido a la cortesía en los modales, la abundancia y variedad de los artículos, la comodidad de llevarlo a casa del comprador por cuenta del almacenista, la baratura en fin de la mayor parte de los objetos arrastran y seducen al más indiferente. Nada iguala a la sorpresa que produce en el recién llegado la vista de las galerías del Palacio Real, adornadas con más de trescientas tiendas, en donde se hallan reunidos todos los inventos, todos los caprichos del lujo más refinado"*.⁹⁹ Les estratègies de promoció per incitar al consum començaven a despuntar; havia nascut el *marketing*.

Ara, amb establiments fixos, només calia que els catalans venguessin prou. Així fou, i la clau de l'èxit radica en la vista empresarial que van tenir per adaptar-se a les necessitats del mercat. En veure el creixent nombre de proletaris i la menor competència estrangera al sector, van ser pioners destinant els telers més grans a la fabricació de roba senzilla, és a dir, aquella per als consumidors amb menys recursos. Es tractava d'una manufactura amb gran varietat de models i de baixa qualitat que coincidia amb les preferències i capacitat adquisitiva d'un gran volum de població que, en paraules de Nieto, *"no eren notables, pero que se hacían notar"*.¹⁰⁰ Allò que omplia els establiments catalans i assortia la gran massa de persones que hi vivia a la ciutat eren els productes més barats. Tanmateix, la baixa qualitat no s'hauria d'entendre com un valor negatiu. Seguint la *hipòtesi hedonista*, com apunta F. Ramos, el que proporciona satisfacció a l'individu no seria tant l'ús

⁹⁹ Ídem, pàgs.268-269.

¹⁰⁰ NIETO (2006), pàg. 324.

d'un bé durador o semi durador, com les seves propietats. Propietats que pel cas que ens ocupa eren més que aplaudides (veure capítol V: *Claus de l'èxit mercantil català al segle XVIII.*), el cotó era transpirable, rentable...¹⁰¹

Per tal d'estimular la demanda encara més i acabar de sufragar la inversió, els botiguers van potenciar la venda al fiat com ja ho havien fet en les fires. La funció creditícia del botiguer era un instrument ben estès per mantenir una clientela fidel i estable. Tant important com eixamplar el radi comercial del seu negoci amb l'objectiu d'assegurar-se futures vendes, era saber conservar els compradors habituals. Pel que respectava al consumidor, poder adquirir béns a crèdit significava un ajut considerable perquè els permetia mantenir o ampliar el seu consum sense dependre tant de les oscil·lacions del flux d'ingressos.¹⁰²

El gran escampament dels empresaris cotoners del Principat verifica el seu paper protagonista en l'abastament des de Madrid mateix o mitjançant la gestió dels comerciants regionals. En qualsevol cas, disposar de sucursals a la capital era interessant perquè era el principal punt de repartiment de gèneres per a la resta de la península. En resum, a Madrid s'hi consumia molt, s'hi podien contractar matèries primes i des d'ella resultava més fàcil redistribuir les mercaderies.

Alguns individus aportats pels territoris de la Corona d'Aragó són:

- A Valladolid, Pedro Jover Vidal i Manuel, Juan, José i Francisco Vidal, Pablo Roca, Juan Ramón i el seu germà Roque. Tots ells membres de la diàspora de Copons¹⁰³
- A Salamanca, José Pujol i Andrés Lluch
- A Burgos, Francisco Moragas, Ramón de la Sala i Juan i Antonio Llorens
- A Astorga, Pedro Baylina y Serra,
- A Vilafranca del Bierzo, Ignacio Villadomat
- A Àvila, Antonio Bruguera, Francisco Solernou, Juan Brunet i Ramón Morera Masarnau
- A Segovia, Pedro Roca, Alberto Bonet, Ignacio Pujol i Francisco Riber
- A Medina del Campo, Roque Jover Vidal¹⁰⁴

¹⁰¹ MUSET (1997), pàg. 273; RAMOS (2003), pàg. 158.

¹⁰² TORRA (2003), pàg.98.

¹⁰³ MIGUEL (2000), pàg. 146.

¹⁰⁴ Ídem, pàg. 72 i 132-133.

Tornant novament al cas concret de Madrid, els **Almanaks Mercantils** dels anys 1795, 1796, 1797 i 1801 revisats a la Biblioteca Nacional addueixen pistes més que evidents de la presència catalana en aquí.¹⁰⁵ Al de 1795 destaquen els noms de: Els *Senyors Velada y Compañia* al carrer de l'Arenal, els *Sres. Viuda de Orbanañoz y hijo* a la Puerta del Sol, *Pedro Tutau y Compañia* a la Bóveda de San Ginés, D. Antonio Mandri a la Plazuela de los Truxillos, D. Agustín Lanchas al carrer Mayor o, al de l'any 1796, quan a més a més, s'hi afegeixen *D. Juan de la Flor y Cia* també a la Bóveda de San Ginés.

Però justament, el que més interessa al treball en curs és que a continuació, hi apareix una secció titulada: “*Todos estos comercian en géneros de Cataluña*”. Un llistat més extens que l'anterior on apareixen individus (la majoria catalans) que tracten exclusivament amb productes procedents del Principat. L'adreça que apareix al costat detalla on tenien ubicada la botiga. La mateixa existència de l'apartat no només dóna idea de la importància de la venda dels teixits catalans a la capital, sinó també de l'especialització i de la canalització de productes des dels seus llocs d'origen. La reproducció del document és la següent:

- Joseph Escolá, C/ de las Carretas
- D. Joseph Padros, C/ de Atocha
- D. Esteban Casanoba y Pujalrio, Plazuela del Angel
- D. Ramon Nadal y Guarda, C/ de Alcalá
- D. Joaquin del Portillo, Portal de Guadalaxara
- D. Manuel de Lobera, C/ de las Fuentes
- D. Inocencio Masvidal y Coma, C/ de Jacometrezo
- D. Salvador de Roca, C/ de las Huertas
- Viuda de D. Francisco Rocas Albas, C/ de las Ileras

Un cop reunits tots els ingredients de la **revolució industrial** a Catalunya: una revolució agrària anterior, un cert nivell en la divisió social del treball, uns excedents per poder intercanviar, una experiència en el comerç, una massa de treballadors, progrés tecnològic,... s'arriba finalment al **mercat interior integrat** superat el segle XVIII.¹⁰⁶

¹⁰⁵ **Veure annex nº14.**

¹⁰⁶ En qualsevol cas, a Madrid, tot el procés de vertebració del mercat, té lloc en el marc d'una economia preindustrial.

Per tant, l'evolució d'un mercat comarcal tradicional, on tenia lloc l'economia del temps preindustrial, a un mercat nacional integrat no rau tant en un augment de la seva extensió geogràfica, com en la seva diferent natura. Mentre el mercat comarcal es basava en una agricultura d'autoconsum, que intercanviava els seus excedents pels productes d'una petita indústria artesanal local exercida per homes que sovint seguien essent mig camperols, el mercat nacional implica una divisió social del treball intensificat. Les diferents branques de la producció s'han separat netament de l'agricultura i aquesta produeix mercaderies per a ser intercanviades.

Per últim, la nova indústria especialitzada i dotada de medis poderosos podia llençar al mercat un volum molt més gran d'articles de millor qualitat i preus més baixos que els produïts artesanament, la qual cosa introdueix els conceptes de rendibilitat i competència.¹⁰⁷

Conclusió

S'ha parlat amb anterioritat dels orígens agraris de la industrialització, de què el capital "*hundía sus raíces en la tierra*". L'estadi següent a Catalunya però, seria el d'un desenvolupament que clavava les arrels a les oportunitats comercials. Com l'anomenaria Pierre Vilar, el mode de producció.

L'estudi dels panys procedents de l'interior català aportat per Jaume Torras confirma que els teixits van ser el nexa necessari perquè els catalans aprofitessin les possibilitats del lliure comerç al mercat espanyol i que, en darrera instància, aquests serien els causants de les transformacions de comarques com la Garrotxa, l'Anoia, el Bages, etc.

De la llana dels panys o de la seda en alguns llocs com Manresa es passà al cotó. L'esquema de la draperia mostra la continuïtat amb les terres de la vinya, els vins i l'aiguardent. Sembla més que probable que l'enriquiment de camperols i comerciants veïns esperonés a d'altres per seguir els seus passos. En definitiva, l'especialització agrícola i comercial va ser la primera oportunitat per a la transició. La Catalunya oberta cap a Castella, cap al nord d'Europa o a l'Amèrica colonial augmentava l'ingrés per càpita al Principat i generava un creixement força equilibrat en els sectors agrari, manufacturer i comercial. L'acte mateix de vendre

¹⁰⁷ FONTANA (1965), pàg. 144.

augmentava els beneficis de l'economia catalana engrossint la capacitat de la balança de pagaments i facilitant la capacitat de creixement.¹⁰⁸

Pel que fa als teixits, si bé el comerç amb Amèrica podia atreure els catalans, els beneficis més baixos, però regulars i més segurs del comerç interior van acabar guanyant-li terreny als aleatoris i especulatius del món colonial.

Ja s'ha comentat que el comerç americà no podia ser ni l'únic ni el més important, donat que els intercanvis a la península eren el fonament de la mateixa industrialització tèxtil. Com assenyala F. De Pinedo, més intensa que la penetració de mercaders catalans va ser la de productes manufacturats de mateix origen. A Valladolid, dels comerciants domiciliats que treballaven a l'engròs i al detall (entre 13 i 16), tres o quatre "*hacen su tráfico en géneros de las fábricas del reyno, especialmente de Cataluña y Valencia, de las cuales son de mayor consumo los pintados de hilo y algodón, y alguna roperia de lana, y con los de las fábricas extranjeras*" destacant també els panys fins procedents d'Esparreguera i d'altres pobles del Principat.¹⁰⁹

La família Boter, Torelló, Nadal, Gònima, Castanyer o Ferret poden ser representatius de l'emigració catalana: homes de negoci establerts a una ciutat que no es la seva i on, organitzats en xarxa, duen a terme els seus afers comercials. Recordem que el mercat madrileny era on es venia la major part de les peces fabricades per Torelló, o com indiquen testimonis de l'època¹¹⁰: "*Las fábricas de indianas, unas se dan a pintar fino para América, y otras (que son las más), y entre ellas, la nuestra, sólo se dedican a pintar tirados regulares para el país.*"¹¹¹

Fins aquí les línies generals d'un procés molt complex fruit de l'articulació i transformació progressiva de l'economia comarcal en un gran mercat, condició indispensable per al desenvolupament de la indústria tèxtil.

¹⁰⁸Citat a CARRERAS (1990), pàgs. 262 i 263.

¹⁰⁹FERNANDEZ DE PINEDO (1987), pàg.2.

¹¹⁰TORRAS, J. (1989a), "Mercados españoles y auge textil en Cataluña en el SXVIII. Un ejemplo". *Haciendo historia: Homenaje al Prof.: Carlos Seco*. Madrid: ed. Universidad Complutense de Madrid, pàgs. 214 i 215.

¹¹¹ Fragment extret de la carta de M. Esteve i Grimau a la Vda. de Isaura i fill de Cadis. Citat a DELGADO (1993), pàg. 61.

A Catalunya, l'augment de la productivitat agrària, un repartiment més equilibrat de la producció agrícola durant les estacions, la major disponibilitat de recursos i el lògic avenç de la comercialització camperola, tot en conjunt, dotava a la seva economia d'un toc versàtil i la feia més resistent davant les possibles crisis de mortalitat, el creixement demogràfic desigual d'algunes zones, etc. El balanç final era el d'una etapa de recuperació i, fins i tot, de certa prosperitat a terres catalanes. Però i la resta de l'estat? Va experimentar la capital una evolució similar? El següent pas consistirà en conèixer la situació madrilenya i en intentar esbrinar per quin motiu es nega llavors insistentment el mercat interior o nacional. Potser, les respostes es troben en les dificultats del transport o, senzillament, en un subdesenvolupament que a primera vista podria conduir l'historiador a dubtar de l'existència d'un mercat articulat.

CAPÍTOL IV:

POSSIBLE EXPLICACIÓ AL DIFERENT DESENVOLUPAMENT CASTELLÀ I CATALÀ

1. Els problemes en el transport i en les comunicacions

L'Espanya de mitjans del segle XVIII sol descriure's com una agregació de cèl·lules rurals aïllades, poc desenvolupades, de difícil comunicació i amb un tràfic escàs. La complicada orografia combinada amb unes obsoletes comunicacions, és a dir, camins en mal estat, xarxes fluvials intransitables o els nombrosos ports de muntanya a travessar feia que els transports fossin lents, cars i penosos. El temps estimat per trajecte des de Madrid a una altra ciutat rellevant o a la perifèria arribava gairebé a la setmana, cosa que dificultava el proveïment de la població.

Una de les conseqüència més negatives del problema del transport es descobreix amb el blat. Sent l'element fonamental de l'alimentació i produint-ne Espanya el suficient, s'havien d'importar grans quantitats perquè no hi havia manera de fer-lo arribar als punts de demanda.

El subdesenvolupament del mercat sumat a una cadena de transports insuficient donava com a resultat unes fluctuacions estacionals i anuals del preu dels grans força importants. Una bona collita enfonsava els preus, mentre que una de dolenta els disparava, desbordant els pressupostos i dificultant qualsevol iniciativa planificada; G. Anes explica amb detall les repercussions negatives que patia el petit pagès quan es veia obligat a vendre'l baix en èpoques d'abundància i a adquirir-lo car quan escassejava. Situació que encara s'agreuja més per la naturalesa monopolitzadora i acaparadora d'exèrcit, propietaris i perceptors de rendes.

En resum, les deficitàries comunicacions repercutien negativament en el comerç interior ja que impedièn la fàcil circulació dels productes manufacturats i els pocs que arribaven s'encarien. Fins i tot, grans centres de producció de gra o vi com la Manxa, Extremadura o La Rioja trobaven la pròpia ruïna en la mateixa abundància en no poder donar sortida a la seva producció. Per contra, els il·lustrats creien que amb bones comunicacions es podia

aspirar a preus estables i productes barats perquè un transport àgil i còmode permetria fer arribar una major quantitat de gèneres.¹

Durant l'època dels Borbons es va elaborar un programa de reformes. S'obriren nous camins, es van refer alguns ja existents i s'intentà dotar el sistema viari espanyol amb hostals per als viatgers o traginers i amb zona de pasturatge per als animals². La construcció i manteniment de les rutes va generar una sèrie de demandes de materials i ocupació que alhora contribuirien a un cert grau de desenvolupament.

Sigui com sigui, els resultats no van ser els millors, i fins a l'actualitat ha quallat la imatge d'un país amb una comunicació molt endarrerida. Les descripcions parlen d'uns camins molt difícils, que acollien un transport maldestre i, en paraules de Muset, "*convertien cada viatge en una veritable gesta*".³ Així, a les cartes, sempre era notícia que el desplaçament es completés amb èxit: "***Los carros han arribat en esta felizment***" deia Boter al seu cap (carta nº11, ll.1567, FT).

Únicament, es reconeix un cert moviment dels carros que feia circular primeres matèries, menjar, combustibles o manufactures de luxe per a l'aprovisionament de la capital, i en cap cas s'entenia com una iniciativa o inquietud dels cercles productius i mercantils d'Espanya.⁴

Ja a l'època, la inèrcia mercantil s'atribuïa a la inexistència d'una xarxa moderna i eficaç del transport. De la mateixa manera, en l'actualitat, la precarietat de les comunicacions ha condicionat molts autors (D. Ringrose, per exemple) a l'hora d'analitzar la formació o la tardança d'un mercat nacional. De fet, al novè document Boter es lamenta de la manca de carros i de l'increment dels costos de transacció que implica: "***Creyem que per falta de carro no ho aurà pogut remetrar, q. estimarem la diligència, en.cas que no ho agues (hagués) pogut executar, pues la falta de carros de casa Morera és lo motiu pues sent carros de altra casa costaria molt més***" (ll.1567, FT).

¹ MUSET (1997), pàg. 34.

² Les peticions per instal·lar fondes són sens dubte un signe de desenvolupament; de vuit demandes el 1750, es passa a 155 a finals de la centúria. FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 141.

³ MUSET, A. (1995). "Els transports per terra entre Catalunya i la resta de regions espanyoles al SXVIII", *Recerques*, nº 31. Barcelona: Curial, pàg. 75.

⁴ Ídem, pàgs.75- 76.

Des d'una posició discrepant, Fontana denuncià què es tractava d'un diagnòstic equivocat. Ell insistia en "*la necesidad de investigar la producción de mercancías para descubrir las razones de la falta de circulación*"; com a prova aportava el cas català: recordant l'accidentada orografia catalana, es pregunta com hi podia tenir lloc "*un constant formigueig d'intercanvis i tràfic comercial quan les planícies castellanes i manxegues gairebé no acollien cap tipus de moviment*".⁵

Tot i oferir les pitjors rutes, Catalunya representa l'excepció respecte de la resta d'Espanya pel seu avançat nivell de desenvolupament de l'activitat econòmica. Amb la informació oferta pel Gremi de Llogaters de Mules a Barcelona i de bona part dels seus mestres i agremiats, es sap que es van especialitzar en les diferents rutes peninsulars solcant els camins que duïen a diferents punts del Regne de manera sistemàtica i continuada.

Un text de l'època deia sobre els camins i la indústria: "*La Catalogne, si opulente et si industrielle, peut-être la province de l'Espagne la plus active, est cependant une de cel où les chemins sont à la fois les plus mauvais et les moins soignés*"

O més curiós i paradoxal encara: les bones rutes no són suficients per estimular l'activitat econòmica del país: "*On a ouvert, depuis quelques années, plusieurs belles routes, mais les espagnols n'en sont point devenus plus industriels, ils ont conservé les anciens usages; à peine emploient-ils quelques chariots; la Catalogne et le royaume de Valence sont presque les seules provinces où les charrettes sont d'un usage général*".⁶

Seguint a Fontana, la clau està en comprendre que durant molt de temps s'han barrejat els termes. Certes interpretacions han confós els camins de difícil trànsit amb l'activitat comercial que hi circulava per ells. Caldria llavors investigar el nivell de producció de mercaderies per descobrir les causes de la manca de circulació en comptes de procedir a la inversa. "*No puede haber comercio sin producción*" avançava un economista espanyol al 1840⁷, i més important encara, més que millorar les rutes per tal de promoure l'intercanvi comercial, no és més probable que, anant augmentant el tràfic i superant les possibilitats reals de cada camí, es reclamés

⁵ FONTANA (1975), pàgs. 30-31.

⁶ Les dues cites en francès són d'Alexandre de Laborde, de l'*Itinéraire descriptif*. Citat a FONTANA (1965), pàg. 151.

⁷ Es tracta de José de Posada de Herrera. Ídem, pàg. 151.

finalment un nou projecte de camins? És a dir, primer seria el trànsit i després les obres, perquè sense un tràfic abundant, no s'expliquen els canvis i els intents de millora en el transport, per modestos que siguin.

E. Fernández de Pinedo ho expressa de la següent manera: *“En la primera etapa, como suele ser habitual, la red tenía mayor capacidad que la utilizada y, por tanto, el incremento de flujos de hombres, mercancías, servicios e información ni fue frenando ni exigió nuevas inversiones. Pero cuando se empezó a superar las posibilidades de la red fue necesario efectuar mejoras”*⁸

El més habitual era el transport realitzat al llom de mules, en carretes tirades per bous i guiades per traginers esporàdics, però de vegades es feien càrrec carreters més experts. Comerciants i fabricants barcelonins s'adreçaven al gremi per cercar carros i pactar el preu del transport, fet generalment -explica A. Muset- en relació al pes dels paquets i a la distància del trajecte a realitzar (*“quant pasia lo moso de Miquel Molins li dirà lo pes que y aurà”*, carta n°8, ll.1567, FT). Hom podia acordar avançar a l'arrier una part de l'import per tal de sufragar les despeses del viatge com l'alimentació, mentre que la diferència la rebria quan arribés al seu destí.⁹

Les principals vies de comunicació en direcció l'oest eren la carretera que unia Barcelona amb Madrid mitjançant Saragossa i des d'aquí, una altra fins Castella la Vella i Lleó. Cap al sud, els catalans travessaven les terres llevantines per València i Múrcia fins arribar a Andalusia.¹⁰

En les cartes, es dedueix que els carros feien moltes parades per aprofitar al màxim els viatges i que les càrregues de Torelló devien ser de les més grans, donat que arriba a necessitar fins a tres carros per a ell sol: *“Hajer divendras parti Miql. Molins, que va à descarregar à Barcelona y à Sabadell ab (amb) 4 carros seus y un de ells carregarà en Barcelona y los tres restans passaran en casa*

⁸ FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 140.

⁹ Sobre el cost del transport diu S. Madrazo: *“dependerá de la infraestructura viaria, de la profesionalidad o estacionalidad del transportista, de la velocidad de la circulación, del tipo y capacidad de carga de los carruajes o bestias, de la cantidad porteadada, del tipo de embalaje, vuelcos y accidentes, deterioro de la mercancía, ruptura de la carga, robos y otros gastos en ruta”*. Citat a MUSET (1995) pàg. 77.

¹⁰ MUSET (1996b), pàg. 424.

Vm. à carregar, y així tots los paños q. tinga promptas” (carta nº 16, ll.1567, FT).

Normalment, els carros eren arrossegats per quatre mules i eren estibats amb mercaderies estrangeres i de fàbrica de Barcelona, Mataró, Manresa, Vic, etc. De totes formes, diu Muset, la càrrega anava augmentant sobre la marxa; a mesura que s’accedia a l’interior català es completava amb paper de Capellades, teixits de llana i barrets d’Igualada, etc.¹¹

Els productes transportats esmentats a les cartes són bàsicament: teixits (de llana i cotó) i altres complements com barrets. (“*esperam que à estas horas dia mes ho.menos partirà* (l’arrier) *de exa ab.las sis caxas de sombreros*” o “*Alegrant.nos que lo dia 9 hagia surtit Jph. Fanés ab 10 fardos y dos caxas de sombreros*” -cartes nº 8 i 24 respectivament, ll.1567, FT-). També es menciona esporàdicament que F. Boter o R. Nadal porten tabac (“*Remetem deu bots de tabaco de dos lliures cada bot*”(carta nº22, ll.1567, FT), fruita o cigrons per a Torelló o Gònima. Com que era quelcom extraordinari, podia tractar-se d’un regal.

Desmuntada la tesi de què el transport deficitari sigui la causa absoluta de la manca de comerç però, no s’ha d’incórrer en l’errònia idea de què els viatges fossin fàcils (es veurà al capítol de les xarxes).

Superat el mal pas de les rutes (en certa manera per la traça o experiència dels arriers professionals) o, en altres paraules, vistes les dificultats però no la impossibilitat absoluta de transportar mercaderies, quines eren llavors les veritables causes de la manca d’activitat comercial a la Península? El segle XVIII va veure que el progrés a nivell econòmic i demogràfic assolí el màxim desenvolupament en la perifèria i en el Principat. Per què la capital no va experimentar el mateix procés?

2. Madrid i la capitalitat

A Madrid y la economía española, D. Ringrose dedica moltes pàgines a explicar que l’endarreriment espanyol ve de lluny i té una relació directa amb el model polític assumit per Madrid. D’entrada, la seva situació geogràfica significava un seriós contratemps per desenvolupar funcions polítiques, administratives, etc. La curiosa ubicació i tria de la capital, l’impedia convertir-se en un centre

¹¹ MUSET (1995), pàgs. 76-77.

comercial perquè donats els primitius mitjans de transport, l'intercanvi no podia ser ni molt menys fluït. El país, per tant, anava quedant enrere perquè perdia la capacitat de participar en el comerç marítim i de crear lligams entre la demanda de les zones marítimes i els productes de l'interior o a la inversa.

Ringrose comenta que normalment les ciutats -i encara més les capitals- existeixen perquè proporcionen serveis als ciutadans (educatius, comercials, de transports...) i d'intercanvi pels seus veïns immediats (*hinterland*), unint-los amb les zones proveïdores i distants. Per contra Madrid, sent una regió interior, no semblava l'opció més adequada ja que els contactes amb distàncies llargues eren cars, fràgils i difícils de mantenir. Segons ell, l'error seria haver atorgat la capitalitat a Madrid, escollir un nucli més polític, en comptes d'estructurar la vida econòmica sobre la base de relacions de mercat i en aquelles ciutats més aptes.¹²

La teòrica òptima situació per intercomunicar el territori nacional (des del cor de la Península a la perifèria, la **centralitat**) o les suposades millores a nivell de comunicacions, com el sistema radial de transports i les connexions interiors (ben simbòlic, doncs totes les carreteres tenen el seu punt de partida, el Km 0, en la Porta del Sol) no semblaven suficients per compensar les desfavorables condicions de partida per a l'activitat econòmica. Per una banda, la gran distància entre els nuclis mercantils portuaris més dinàmics -per exemple, Barcelona o Cadis- o l'absència de transports fluvials i llunyania dels marítics continuava sent un gran obstacle (en paraules de Torras: "*quizá la mayor ciudad sin acceso directo al transporte marítimo o fluvial de la historia europea*"). Per una altra, el pobre entorn rural tampoc l'afavoria gaire. Les matèries primeres vegetals, energètiques i minerals que se'n podien extreure eren molt escasses.¹³

La solució madrilenya no seria una altre que tirar de certs privilegis senyorials que posseïa, com la majoria de les grans ciutats, i obligar als pobles de la seva jurisdicció a subministrar-li una sèrie de productes.

¹²Madrid adopta la capitalitat el 1561 davant Toledo. Durant els segles XVI i XVII Toledo i Sevilla eren els centres industrials i comercials. En canvi, Madrid només tenia rellevància com a centre polític. RINGROSE, D. (1985). *Madrid y la economía española, 1560-1850*. Madrid: Alianza, pàgs.129 i 334.

¹³ FERNÁNDEZ de PINEDO (1981), pàg. 139; cita de Torras a CARRERAS (1990), pàg. 225.

Però i les zones del voltant, l'*hinterland*, va estimular Madrid la transformació de la seva economia? Ringrose comenta que la no productivitat de la capital sumada a la dificultat del transport, impedia una especialització econòmica de l'interior. Davant la por a males collites, a les crisis de subsistència, les zones veïnes van haver de dedicar tots els seus recursos a la producció d'aliments bàsics per tal de proveir amb seguretat el mercat capitalí. La satisfacció de la demanda de productes fonamentals com el blat pels propietaris més grans limitava la flexibilitat de les xarxes mercantils i obstaculitzava les innovacions industrials. Tals obligacions originaven una sèrie d'estructures que aturaven el progrés i serien les responsables d'una "*España toda refractaria a la modernización*".¹⁴

El Madrid mancat de recursos naturals obligava a un abastament de tot tipus de productes, tant de primera necessitat (gra i carn), com els merament sumptuaris propis d'una societat tan estratificada com la madrilena; A més a més, era incapaç d'un intercanvi equilibrat, d'assolir una especialització regional, d'articular un sistema de transports eficients...en fi, era com un cercle viciós; si per una banda la pressió de Madrid sobre els mercats reduïa la capacitat d'altres pobles per obtenir manufactures rurals (com a conseqüència d'una política de tints imperials que reorientava vers ella els escassos excedents comercialitzables castellans), per l'altra, la capital no va erigir-se com una alternativa de mercat. En cap moment, es va apostar per la innovació o l'experimentació.¹⁵

L'abastiment de Madrid i les exportacions de llanes generaven grans acumulacions de capital. La ciutat també congregava un elevat nombre de comerciants i banquers, curiosament, van ser factors que no es van aprofitar i no es va transformar ni la producció, ni l'economia interior.¹⁶

A diferència de ciutats com Londres, Madrid no podia subministrar importacions barates al camp i, en no oferir millores en el nivell de vida rural, no s'estimulava la producció rural.¹⁷ L'*hinterland* produïa per a la població d'ingressos baixos i gairebé no existia

¹⁴ Cita de Ringrose a GARCIA DELGADO, J. L. (1990). "La economía de Madrid en el marco de la industrialización española", a NADAL, J. i CARRERAS, A., *Pautas regionales de la industrialización española*. Barcelona: Ariel, pàg. 230.

¹⁵ RINGROSE (1985), pàg. 18.

¹⁶ LÓPEZ PÉREZ (2004), pàgs. 211-212.

¹⁷ Ídem, pàg. 381.

interacció entre les dues estructures de mercat. El proveïment madrileny estenia les seves xarxes de 75 a 100km, però si es donava alguna conjuntura especialment crítica, el sistema d'abastaments irrompia en altres punts del país. Ringrose parla d'una "*omnipresencia madrileña en la economía interior*".¹⁸ L'hinterland madrileny anava des de la Serralada Cantàbrica a Sierra Morena i de la franja portuguesa a Aragó sense oblidar, de tant en tant, contactes amb Andalusia, Galícia, València i Aragó. D'acord amb la descripció, Ringrose interpreta que la capital era una ciutat plena de paràsits econòmics que succionaven els béns dels voltants sense preocupar-se per ajudar al desenvolupament de la riquesa: "*un lugar económicamente improductivo, nido de burócratas que revolvían documentos de nobles en busca de sinecuras que mantenían ejércitos de asistentes y criados, y de pobres y desposeídos*". De la mateixa opinió era Cabarrús que, amb l'expressió "*Qué cruel es este Madrid! Manda, cobra, disfruta!*", es feia ressò del perjudicial paper de la capital.¹⁹

La conclusió de Ringrose és que, com si d'un estat imperial es tractés, Madrid va aprofitar el seu poder polític per controlar els recursos de tot l'estat. Pel que fa a les manufactures de l'interior quedava clar que serien soccavades pel paper que des del centre se'ls atribuïa. Però la lògica reial no només danyava els voltants en aquest sentit. En el segle XVII, contribuï a la desurbanització i a l'aïllament de la societat rural a Castella; el següent, propicià una regressiva i refractària unió que en cap cas incitava a la modernització amb terratinents, administradors o camperols acomodats. En el XIX, finalment, les preferències del mercat madrileny (decantades per productes agrícoles o d'importació) assestavien el cop mortal definitiu a moltes indústries locals i a tres de les més típiques de la regió castellana: la dels tèxtils de llana, lli i seda.²⁰

Per contra, en les províncies perifèriques, la seva situació geogràfica suposava un antídote a dites crisis i vivien una situació més estable a nivell de preus, sense grans pujades verticals, i de subministrament. Com que no es podien autoproveïr del blat necessari, ja havien activat uns mecanismes de defensa que establien intercanvis constants i podien, per tant, reaccionar als

¹⁸ Ídem, pàg. 237 i 247.

¹⁹ RINGROSE (1985), pàg. 14; GARCIA DELGADO (1990), pàg. 231.

²⁰ GARCIA DELGADO (1990), pàgs.230-231.

estímuls propiciats pels mercats exteriors. A mesura que el dèficit de cereals es feia més patent a Catalunya com a conseqüència de la creixent especialització vitícola, incrementaven les importacions de gra d' Aragó i, sobretot, de les àrees d'Europa i del nord d'Àfrica gràcies a l'accés a les rutes marítimes.²¹

El llistat de handicaps feia que Madrid perdés el tren dels canvis que ja es donaven a Europa i que no gaudís de l'especialització pròpia de llocs com Lyon, Amberes o –inclús al mateix estat espanyol– Barcelona i València. Ben al contrari, uns trets fortament artesanals la dotaven d'una petita producció i de treball domiciliari, cosa que a ciutats com Paris o Londres també eren presents, però sempre combinades amb empreses flexibles que optaven per la centralització productiva.

Certament, la demanda creixent que se'n succeïa de la gran aflluència a la capital havia provocat l'adveniment d'una manufactura diferent (apareixen grans tallers i els primers indicis de la indústria pesada, béns d'equip...), però no es pot parlar d'industrialització com a tal, sinó d'un augment d'activitats poc mecanitzades.²² És més, semblava impossible que a Madrid es produís un fenomen similar doncs no comptava amb un districte industrial i en 1789 només tenia dues fàbriques privilegiades de panys.²³ Les principals indústries eren tan escasses que únicament l'administració pública i la sastreria registraven un moviment considerable.²⁴

Les diferències del cycle econòmic entre les dues Castelles i Catalunya eren ja irreversibles, diu Nieto. Les retribucions artesanals constituïen un abisme entre ambdues. Tots guanyaven més, però els treballadors qualificats catalans superaven en un 66% als madrilenys i encara més els estampadors de les fàbriques d'indianes. L'endarreriment en la carrera industrial a la capital es traduïa d'aquesta manera en sous baixos que, en no créixer al mateix ritme que els preus dels productes bàsics des de 1790, conduïen a la misèria.²⁵

²¹ FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 138.

²² NIETO (2006), pàg. 339.

²³ Ídem, pàg. 336.

²⁴ I és que només creixia la burocràcia i el sector domèstic a Madrid! Vagin per davant les xifres: els gentilhomes, criats i buròcrates sumen a la capital un 62,7%, front al 28,7% de Barcelona. Ídem, pàgs. 87 i 92.

²⁵ Ídem, pàg.442.

Madrid, la ciutat més gran d'Espanya amb 280.000 habitants comptava amb recursos propers, però no il·limitats per tant, no resisteix la comparació amb cap de les capitals europees que van assolir una economia diversificada. Depenia totalment del seu *hinterland*, produïa molt pocs articles que no estiguessin destinats al propi consum intern i oferia un comerç exterior deficitari: s'importava (sobretot productes manufacturats valorats en 433.000.000 reals) molt més que s'exportava (productes majoritàriament agropecuaris voltant la xifra de 6.500.000).²⁶ Una balança força desfavorable que només s'equilibrava gràcies a la sortida de metalls preciosos procedents d'Amèrica.²⁷

Segons J. Cruz, això és cabdal donat que, per entendre el divorci entre producció i comerç, s'ha de tenir en compte que Madrid no va saber generar una demanda generalitzada que integrés les economies regionals. A banda de la de subsistències, la capital només potencià una demanda minoritària, la de luxe. Justament, la que venia de més lluny.²⁸

3. Una producció molt limitada

La capitalitat va atraure molta gent, especialment les elits. S'hi van traslladar portant-se les seves rendes de patrimoni i creant una demanda de consum francament reduïda i concreta.²⁹ Els interessos d'una minoria poderosa i l'arribada en cadena de les capes socials més benestants i opulentes va esperonar les produccions del luxe i va fer que Castella orientés el comerç en funció de la seva demanda. L'abundància de nobles, buròcrates, ambaixadors i altres grups ascendents, expliquen si més no el pes dels 323 mestres de fer cotxes i els ascensos de 479 a 704 platers, el de 317 a 603 perreuers, el de 100 a 616 pintors o el de 69 a 130 escultors en un període relativament curt com mig segle. L'elevat nombre de criats i criades apuntaven cap a la mateixa idea de parasitisme esmentada per Ringrose i confirmava la manca d'activitats més innovadores. Si cap al 1757 sumaven 11.000 individus, a mitjans del segle següent suposaven ja l'ocupació més nombrosa de Madrid amb 27.000 llocs de treball.³⁰ A l'altra extrem, petits tallers d'artesans distribuïts per

²⁶ Ídem, pàg. 106.

²⁷ FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 130.

²⁸ CRUZ (2003), pàgs. 61 i 62.

²⁹ RINGROSE (1985), pàg. 100.

³⁰ NIETO (2006), pàgs. 304 i 352-353.

tota la península eren els encarregats de produir els articles de primera necessitat.

La poca indústria que se'n derivava seguia llavors aferrada a activitats artesanals i en molt pocs i aïllats casos tenia característiques capitalistes. La macrocefàlia madrilenya mostrava així la vessant més negativa perquè la concentració i forta polarització de rendes propiciava el consum sumptuari de productes estrangers i la demanda de serveis poc qualificats com els criats en detriment de l'estimulació de la indústria.

Segons Larruga, la contrapartida era evident perquè: *“Cuando compra lo más rico y superfluo...o lo hace venir de reinos y países extraños; entonces, no sólo no es útil a su patria, sino un enemigo tanto más perjudicial... pues trayendo en los géneros extranjeros, un incentivo al lujo, a la vanidad, y al desprecio de los frutos, y artefactos del propio país, los destruye y aniquila, coayudando no menos que la guerra a su esterilidad y pobreza”*, i acabava conclouent: *“es indubitable que los mercaderes no pueden hacer comercio útil al estado, quando para el surtimiento del público, no se valen de las manufacturas y artefactos nacionales”*.³¹

Parlant de la llana en aquest cas, l'autor venia a insistir en la utilitat i els beneficis de potenciar la indústria de gèneres econòmics davant la gran demanda que significava el poble pla i advertia del perjudici que en resultava si altres nacions se n'ocupaven: *“La necesidad de promover en todo país verdaderamente económico las manufacturas de géneros ordinarios de lana no puede ser mayor, pues si se viste de ellos la mayor parte de sus habitantes; y siempre que todos ó casi todos los géneros de su consumo sean extranjeros, quedan los naturales defraudados de la ocupación y utilidades, que pudieran producir sus maniobras. Esta corta reflexion persuade por sí sola poderosamente que no debe malograrse cualquiera ocasión que se presente de favorecer tan importantes ramos, y uno de los medios mas eficaces para ello es honrar, distinguir y sostener á los que á costa de su trabajo y desvelo adelantan en ellos”*.³²

4. El lent enlairament de la indústria madrilenya

El paper de Madrid en relació a la indústria resulta poc rellevant o més aviat discret si es compara amb altres nuclis espanyols. La tesi

³¹ Citat a FERNÁNDEZ de PINEDO (1981), pàgs. 148 i 149.

³² LARRUGA (1787), Vol.I, tomo II. pàg.287.

tradicional es decanta per l'absència d'una burgesia acabada que comptés amb el suficient capital per invertir, però una observació detallada i profunda apunta a altres motius.

Per començar, els canvis previs i necessaris en el camp madrileny van ser molt més lents que en el Principat. Un ecosistema menys variat en quant a l'espectre dels recursos disponibles feia poc probable –per no dir impensable– una intensificació agrària similar a l'ocorreguda a Catalunya. En segon terme, les formes predominants de tinença de la terra tampoc hi ajudaven gaire. La forta concentració de la propietat i de les millors terres per part de grans propietaris nobles i eclesiàstics en règim de primogenitura i d'amortització es traduïa en sistemes d'explotació extensius poc propicis a l'augment de la producció. L'arrendament de la terra a terminis curts (sovint de quatre anys) i el pagament en espècies no incentivava gaire la introducció de millores o la diversificació de la producció.³³

La força d'atracció que generaven les capitals sobre els homes de negocis podria haver suposat un revulsiu per a la industrialització, no obstant això, a causa de **prejudicis** socials vers el treball manual i raons estructurals que només animaven la inversió industrial quan la rendibilitat era clara, els interessos burgesos preferien invertir en altres camps. El descrèdit vers els oficis mecànics i la mà d'obra eren característics entre les elits nobiliàries, fet que per imitació s'acabava donant a la resta d'estrats socials.³⁴ Potser per això, encara que industrials i comerciants es decantessin pels principis burgesos de llibertat econòmica i propietat privada, s'estimaven més emprar els seus diners en rendes de capital cultural o en aquelles que suposaven un prestigi social en detriment d'inversions productives. La mentalitat burgesa es basava en nous valors, nogensmenys la imitació del mode de vida nobiliari els resultava molt atractiu.³⁵

L'Estat per la seva part, tampoc hi col·laborà gaire. Amb l'ajuda de la Reial Hisenda i d'alguns capitals nobles castellans, Felip V va fundar diverses manufactures que, per les seves característiques

³³ YUN CASALILLA, B. (2002). “Las raíces del atraso económico español: Crisis y decadencia (1590-1714)”. A COMÍN, Fco., HERNÁNDEZ, M. i LLOPIS, E. (eds.) *Historia económica de España, S.X-XX*. Barcelona: Crítica pàg. 115.

³⁴ CRUZ (2000), pàgs. 60 i 90-92.

³⁵ CABALLERO (2006), pàg. 115.

inicials, no podien augurar gaires èxits. La seva història contrasta negativament amb l'èxit de l'activitat fabril catalana; l'oferta que se'n derivava les distingia clarament. Mentre la primera apostava pels articles d'ostentació, a la segona, tres de cada quatre exportacions eren industrials. Des d'un bon començament, la limitació del nucli consumidor a qui anava adreçada la producció madrilenya era un problema.

Continuant amb les comparacions, mentre Londres o Barcelona importaven, transformaven, reembalaven, reexportaven i intensificaven la seva economia mitjançant un port internacional o amb l'assentament de manufactures, tant en el cas del seu *hinterland* com en el dels mercats distants, Madrid només importava per satisfer un consum intern totalment estratificat entre la demanda sumptuària de la minoria i la de subsistència dels més. Madrid esdevindria de manera permanent el gran centre productor de serveis; citant a J. Nadal: “*allí* –en referència a Catalunya- *la fàbrica de España, aquí* –Madrid- *la sede del terciario*”³⁶

Ès per aquests motius que, segons Ringrose, Madrid ha estat descrita com una de les típiques ciutats cortesanes i infructífera a l'estil de Roma o San Petersburg. Encertat o no, no tots els investigadors comparteixen la mateixa opinió fins a exculpar la capital de la lenta formació del mercat nacional o de la inexistent industrialització. Llopis defensa que sent la capital la urbs més poblada, es consolidava com el major centre consumidor del país i el seu aprovisionament es convertia en un dels motors fonamentals de la revitalització dels tràfics interns. Madrid no comptava amb cap indústria, no, diu l'autor, però la seva demanda estructurava l'espai industrial i el redistribuïa. Les compres que efectuaven els madrilenys atreïen a una multitud d'arriars, comerciants i agents carregats de teixits (entre ells, els catalans).³⁷ Altres autors com J. C. Sola Corbacho van potser més enllà i creuen prematur afirmar que la capital fos només un centre consumidor i aïllat. Insten a estudiar l'important volum de capital transvasat des de la ciutat a altres punts de la geografia espanyola.³⁸ Nieto també considera que es van transferir recursos fora de la capital i amb la demanda que

³⁶ VICENS VIVES (1964), pàgs. 479-480; cita de Nadal a GARCIA DELGADO (1990), pàg. 226.

³⁷ RINGROSE, pàg. 307; cita de Llopis a NIETO (2006), pàg. 325.

³⁸ SOLA CORBACHO, J. C. (1998). “El papel de la organización familiar en la dinámica del sector mercantil madrileño a finales del SXVIII”. A *Historia Social*, nº 32, Valencia: Instituto de Historia Social. Centro de la Uned, pàg. 21.

generava va esperonar la indústria manufacturera de tota la geografia espanyola. Per últim Cruz i Sola, deixant de banda la tesi tradicional, afirmen quelcom trencador de la mà de les darreres investigacions. Madrid no era una ciutat amb una funcionalitat exclusivament administrativa que dificultava la formació del mercat nacional i la industrialització, sinó que part del que ingressava es va utilitzar per adquirir béns de consum i satisfer les necessitats de moltes comunitats de comerciants, agricultors i artesans veïns de la capital. És més, Madrid va ajudar a connectar les economies més dinàmiques de l'est d'Espanya (Catalunya i València) amb les de l'interior (Castella i Andalusia) acabant amb la històrica desvinculació entre aquestes regions. Ara bé, tot i que Madrid pogués actuar com a centre distribuïdor de mercaderies cap a l'interior, com argumenta M. López Pérez, i que els productes procedents de la perifèria trobessin una via d'accés a la població mitjançant les fires que s'organitzaven als altiplans castellans, es necessari prendre en consideració un altre fet per entendre la influència de l'activitat econòmica madrilenya.³⁹ La desigual distribució dels impostos, realitzada sempre en favor de la capital, afavoria si més no la seva vida comercial en detriment de la resta. Segons Renate Pieper, entre els anys 60 i 70 del segle XVIII, Madrid absorbia el 30% de la recaptació fiscal.⁴⁰

En qualsevol cas, quedava clar que les dificultats per tirar endavant el procés industrialitzador eren profundes; els mals d'Espanya segons els arbitristes requerien de reformes que anessin més enllà de la superfície. Per a molts, els problemes eren producte de la despoblació, la pobresa, la debilitat o inexistència de la classe mitjana, dels rudimentaris conreus, dels prejudicis vers el treball manual... però sobretot, de la forma de propietat de la terra.

Intel·lectuals reformistes van proposar un seguit d'accions encara que de difícil aplicació. L'animadversió d'alguns sectors poc inclinats als canvis o la complicada materialització o concreció de les solucions anava estancant el procés industrialitzador. En quant posaven en entredit antics privilegis o interessos, reformes com la no creació de més instituts religiosos, la promulgació de lleis antiumptuàries, la promoció d'obres de regadiu i de navegació

³⁹ CRUZ i SOLA (1999), pàg. 337; LÓPEZ PÉREZ (2004), pàg. 611.

⁴⁰ PIEPER, R. (1992). *La real hacienda bajo Fernando VI y Carlos III (1753-1788). Repercusiones económicas y sociales*. Madrid: Instituto de estudios fiscales.

fluvial, la prohibició d'exportar matèries primes o de defensar millor el mercat peninsular i americà, quedaven llavors en l'aire per la negativa de nobles i l'oposició de les Corts.

5. La terra

Un dels principals problemes eren les relacions socials i el malbaratament de les possibilitats de la producció. Mentre la renda i l'especulació amb els productes agraris dominaven les relacions socials, el món rural es caracteritzava per una massa immensa de la propietat amortitzada: eclesiàstica, civil i comunal.

Jovellanos deia al respecte: *“No es creíble que los grandes propietarios puedan cultivar sus tierras, ni cuando lo fuese, sería posible que las cultivasen bien....reducidos los propietarios a vivir holgadamente de sus rentas, toda la industria se cifrará en aumentarlas, y las rentas subirán, como han subido entre nosotros, al sumo posible. No ofreciendo entonces la agricultura ninguna utilidad, los capitales huirán, no sólo de la propiedad sino también del cultivo, y la labranza abandonada a manos débiles y pobres, será pobre y débil como ellas”*.⁴¹

La institució de primogenitura (el conjunt de béns que acostumava a heretar el primer fill i que no podia ser dividit) tampoc agradava al polític il·lustrat. La qualificava de “repugnant” ja que afavoria un acaparament de la terra a mans d'uns pocs i un desaprofitament dels recursos.

L'enfrontament entre capital i propietat feudal era un signe de la contradicció entre el desenvolupament de les forces productives i les relacions de producció. Els pagesos rics es van decantar pel model prussià en perjudici de l'anglès, és a dir, aquell que conduïa a l'acumulació del gra amb les tècniques tradicionals d'arrendar pastures, pujar les rendes, manipular els béns comunals i anar enfortint el seu poder. Pel que fa a les superfícies conreades, la majoria eren petites parcel·les que no acostumaven a proporcionar excedents, pel que gran part de la terra i de la població rural es tancava en un cercle econòmic de subsistència.⁴²

La mala gestió es traduïa en un elevadíssim volum de desposseïts, molts dels quals voltaran pels camins com a bandolers, i de rendes que vorejaven el nivell de subsistència (70%).

⁴¹ Citat a FONTANA (1965), pàg. 152.

⁴² RINGROSE (1985), pàg. 227

Fernández de Pinedo explica que el capital acumulat per **l'augment de producció** i de la renda per la comercialització tenia problemes per reproduir-se a causa de l'estretor del mercat. El nucli de demanda madrilenya era constituït per un gran nombre de gent humil i sense qualificació laboral que contrastava fortament amb una minoria rica.⁴³ Arrendataris, jornalers i consumidors tenien poca capacitat de demanda de productes no agraris, mentre que la compra de terres buscant la renda era gairebé impossible pel gran percentatge d'elles amortitzades o vinculades. Com a conseqüència de l'escassetat de terres, Jovellanos afegia l'alt preu que tenien com un dels grans mals de l'agricultura. Finalment, els entrebancs ja esmentats com la inexistent especialització (impossibilitat de substituir els cereals per conreus arboris o arbustius més rendibles com la vinya o l'olivar, o mitjançant la rompuda de pasturatges o zones boscoses) i l'àrid clima (una Espanya seca, amb una densitat ramadera baixa que produïa poc fem) conclouen la complicada descripció de l'agre castellà en relació a la indústria.⁴⁴

En canvi, seguint amb Jovellanos, no deixa de cridar l'atenció que després de fer un viatge per Catalunya afirmés: *“El cultivo espanta más que admira, no sólo por su extensión, porque puede decir con verdad que no se ve un palmo de tierra holgando, sino también por su perfección”*⁴⁵

La laboriositat de la pagesia catalana i la seva cura sobre el conreu de la terra també sobtà gratament al viatger Joseph Townsend. Deixà escrit que, a diferència d'Andalusia o altres províncies amb domini de terres vinculades, a Catalunya la prosperitat del camp es devia als contractes emfitèutics que unien el jornalero a la terra. La ciutat de Mataró exemplificava a la perfecció la capacitat catalana per treure profit de terres en general poc productives. Altres indrets com Arenys de Mar, Calella, Canet, Reus, Igualada o Lleida també destacaven però lògicament, la més citada havia de ser Barcelona.⁴⁶

Era el centre de Catalunya i el nucli impulsor de l'economia política i cultural de la província, no per res deia Young: *“Desde que he dejado París no he visto una ciudad que esparza a su alrededor una animación tan grande; y cuando se llega a pensar que Barcelona*

⁴³ Ídem, pàgs. 103-104.

⁴⁴ LLOPIS (2002a), pàg. 127.

⁴⁵ Citat a FONTANA (1965), pàg. 151.

⁴⁶ FERNÁNDEZ PÉREZ, P. (1988). “La novedad de lo cotidiano. La Cataluña del siglo XVIII vista por viajeros extranjeros”, dins *d'Actes del segon congrés d'història moderna de Catalunya...* pàgs. 84-85.

*no es más que la capital de una sola provincia, siendo París la de un gran reino, la diferencia resulta todo en ventaja de la primera”.*⁴⁷

En resum, la manufactura i el comerç madrileny es veien forçats a romandre dins un estadi artesanal perquè, sense exportar i amb una petita minoria que es pogués permetre comoditats i luxes (únicament unes 7000 famílies), Madrid no incrementava la seva capacitat d'absorció i, en conseqüència, tampoc experimentava noves tècniques i activitats. Si les elits no invertien i arriscaven amb noves iniciatives (la por al canvi els pesava més que un benefici a llarg termini), molt menys ho farien les classes pobres que, amb qualsevol descens salarial, havien de sacrificar totes les comoditats per tal d'assegurar-se el manteniment. La creixent desigualtat respecte de la renda i les indústries madrilenyes dedicades a les elits van ser un fre contra la diversificació de l'agricultura i el desenvolupament de la seva indústria.⁴⁸

La terra pot ser la clau o el motiu de fons de l'endarreriment, però no era l'únic enemic de l'expansió industrial. La gran volada pressa per les organitzacions estrangeres (vegi's el capítol V: *Altres xarxes comercials en el Madrid del Segle XVIII*) era un símptoma inequívoc del subdesenvolupament espanyol. Què va fer la Corona llavors? Com va intentar fer front a la poca productivitat, al mal repartiment de la terra, a la competència estrangera, etc?

6. L'intent de canvi

L'ideari del segle de les llums seria un dels responsables de la voluntat de transformació motivada per les autoritats. Segons Kant, un nou home guiat per la raó i l'enteniment capaç de deixar en segon terme la tradició i la dominació absoluta acabava de néixer. Pel que fa a l'educació, l'Església -especialment els jesuïtes- va lluitar contra l'analfabetisme i amb la reforma universitària ideada per il·lustrats es va pretendre un coneixement molt més científic, basat en la recerca i que eliminés la ignorància.

Mentre l'anàlisi esdevenia el millor camí per entendre i criticar la societat, la felicitat es convertia en l'objectiu final i més important. Els il·lustrats també creien que el desenvolupament industrial implicava el progrés del país -com ja havia passat a Europa- al

⁴⁷ Ídem, pàg. 85.

⁴⁸ RINGROSE (1985), pàg. 123.

temps que una mena de felicitat col·lectiva, de manera que van voler impulsar la producció.⁴⁹

Per assolir-ho, els polítics van fomentar la formació d'un teixit industrial. Durant el regnat de Carles III -màxim auge de les idees il·lustrades-, les "*Reales Sociedades de Amigos del País*" intentaren estimular els ensenyaments tècnics i formar una nova capa social de treballadors mitjançant les anomenades "*Escuelas Patrióticas*"; definitivament, el segle de les llums era un trencament total amb èpoques anteriors, era el segle del despertar científic i tecnològic: noves lleis ennoblien els artesans que, per iniciativa pròpia, creessin indústries nacionals inculcant d'alguna manera el bé comú i la utilitat del treball fet a mà. Tot s'encabia dins la perspectiva il·lustrada de què progrés i modernitat s'aconseguïen amb la millora de la indústria i la tècnica. En aquí, pobres, ociosos i delinqüents eren percebuts com a possibles participants en el treball útil.⁵⁰

Concretament, s'intentava animar la indústria amb les següents determinacions⁵¹:

- Crear empreses manufactureres estatals i mixtes: apareixen noves formes d'empresa tant de titularitat pública o mixta com privada, però l'Estat es decantà per les concertades per substituir les importacions i col·locar sota control públic a sectors estratègics (indústria militar) i a sectors que pretenien obtenir productes de gran qualitat (teixits de luxe, tapissos, porcellanes, miralls, cristalls...) destinats als grups de renda elevada. Les fàbriques reials i privades van ser projectades amb la intenció de reactivar el sector i motivar la imitació dels particulars. L'Estat buscava la mobilització dels capitals privats, sobretot el dels comerciants, per donar l'empenta definitiva a la indústria i així poder retirar els seus recursos. D'aquí el premi dels avantatges impositius a totes les iniciatives particulars.
- Concedir franquícies i exempcions a certs fabricants.
- Elevar el grau de protecció al sector.
- Fomentar i promoure la importació de tècnics estrangers.
- Liberalitzar parcialment determinats processos productius: el 1770, Carles III autoritzà a la Junta de Comerç a revisar

⁴⁹ CABALLERO (2006), pàg. 80.

⁵⁰ Ídem, pàg. 116.

⁵¹ LLOPIS (2002a), pàg.145.

les ordenances gremials flexibilitzant les exigències tècniques i productives per tal de facilitar la modernització i d'ampliar el marge de maniobra dels fabricants. El permís del juny del 1787, amb què es concedia plena llibertat per fer servir el nombre de telers desitjats independentment d'allò establert per les ordenances gremials, semblava prometedor

- Procurar la significació social dels oficis artesanals

A la pràctica, però, els resultats no foren els esperats. La por al contagi revolucionari arran de l'esclat de la Revolució Francesa (materialitzada en la depuració de personalitats clau per al progrés de les teories il·lustrades) i les lluites entre les diverses faccions polítiques posaven fre a la idea de canvi en si mateixa.⁵²

I quan no era el temor, eren les antigues i immòbils estructures o fonaments de la societat allò que entorpia la transformació. La indústria tèxtil, que era vista com la responsable del desenvolupament industrial europeu (el seu conjunt d'innovacions tecnològiques permetia augmentar la producció i els beneficis), encara es caracteritzava a Espanya per trets fortament medievals. Les ciutats seguien el principi de l'estructura gremial basat en la estratificació de categories (aprenent, oficial i mestre). Els gremis continuaven imposant-se mitjançant la regulació laboral i els controls de qualitat de la producció. Des de les matèries primes, fins al producte i preu final, tot quedava dins dels seus paràmetres de supervisió.⁵³ Cap a finals de segle, seguirien controlant bona part de les activitats manufactureres urbanes.

Segons Campomanes res no era més contrari a la indústria que els gremis i els seus privilegis ja que dividien al poble en petites societats, les eximia de justícia ordinària i les ordenances exclusives impedièn la propagació i l'incentiu de la indústria. Conceptes com "competitivitat" o "rendibilitat" difícilment podien fer-se un lloc. Certament, es va tendir a la liberalització⁵⁴, però el procés fou tan lent que des del 1812, quan es començava a suprimir la limitació de

⁵² CABALLERO (2006), pàg. 84.

⁵³ Ídem, pàg. 103.

⁵⁴ En 1778 es dictava la tolerància a les fàbriques de seda pel que fa a la marca, compta i pes dels teixits, el 1787 es permetia als fabricants el nombre de telers desitjats... LÓPEZ PÉREZ (2004), pàgs. 173-174.

producció i venda, s'hauria d'esperar a la dècada dels 30 (1834 concretament) perquè els gremis s'abolissin definitivament.

La política industrial monàrquica tampoc conreà gaires èxits, realment pocs si es comparen amb els resultats obtinguts a les terres catalanes. John Lynch comenta al respecte que malgrat el finançament central i les exempcions fiscals, les manufactures reials no produïen grans guanys. En primer lloc, la majoria d'empreses manufactureres estatals o mixtes es desbordaven pels problemes tècnics, organitzatius i, molt especialment, pels comercials i financers. De fet, donada la poca competitivitat i els elevats costos, la supervivència d'aquestes empreses depenia bàsicament de la capacitat de la hisenda per finançar el seu dèficit: *“Absorbían recursos en un pozo sin fondo de sobreproducción y de escasas ventas y solo se justificaban como un ejercicio político y social. En su funcionamiento existían una serie de graves defectos. Concentraciones de este tamaño en edificios innecesariamente complejos implicaban unos gastos generales muy elevados, sin que se produjeran los correspondientes ahorros en maquinaria y producción a gran escala. La mala administración era, al parecer, intrínseca en el sector público y la debilidad del mercado interno y el cuello de botella del transporte reducían aún más las ventas y los mercados. Lejos de constituir un modelo, las manufacturas reales actuaron como disuasorias de la empresa privada, al gozar de un acceso privilegiado al capital y a los abastecimientos y de derechos monopolísticos en un mercado doméstico reducido.”*⁵⁵

Les fàbriques reials no suposaven llavors cap transformació de les tècniques, ni tampoc canvis importants en l'organització a l'estil de les modernes. Lluny d'esdevenir les primeres estructures protoindustrials, eren agrupacions de tallers artesanals amb un mode de producció més aviat tradicional: la fabricació no era a gran escala i sempre amb una finalitat des del punt de vista del luxe, cosa que lògicament limitava molt significativament el públic a qui anava adreçat.

Respecte la influència estrangera, en general, l'Estat no va saber protegir-se de la intromissió francesa o anglesa i l'escampada dels seus productes va desactivar la poca inversió i experimentació de la indústria espanyola. Tot i així, s'opera un canvi significatiu com a conseqüència del gir dels governs borbònics cap al que es podria

⁵⁵ LYNCH, J., (2005). *Historia de España. Edad Moderna. Crisis y recuperación, 1598-1808*. Vol. 5, Barcelona: ed. Crítica, pàgs.170, 569-570.

anomenar una política més nacionalista, manufacturera i comercial.⁵⁶ Per primera vegada es volia donar certa preferència als súbdits i als seus interessos econòmics per sobre dels estrangers. El 1717, un decret reial prohibia la introducció i venda de sedes i altres tèxtils procedents d'Àsia i Xina, mesura que encara s'ampliaria més l'any següent.

Poc després, l'emancipació augmentaria per motius econòmics, polítics i socials. En tancar Lisboa com a centre exportador de l'aiguardent català, es va impedir la importació de cacau i sucre, les influències franceses van ser discriminades progressivament dels consells reials, es va nacionalitzar el tabac i les noves mesures de seguretat -per una epidèmia de pesta a Marsella i altres ports mediterranis- dificultaven l'entrada del contraban de teles. Citant a Vilar “*según el recuerdo de los contemporáneos, los años 1720-25, después de las pestes mediterráneas, señalan el momento en que España pareció más inaccesible y mejor protegida.*”⁵⁷

Però el monopoli nacional concedit a la indústria espanyola no va ser intocable al llarg del segle com s'ha tingut oportunitat de comprovar per les constants queixes dels fabricants catalans (veure en el capítol II, ***Les lleis i el proteccionisme***).

Els processos de desamortització tampoc es van concloure d'una manera adequada per incrementar la producció des d'un punt de vista industrial. Els objectius buscats des de l'alta política tenien més a veure amb l'augment de les arque estatals més que no pas amb una vocació de caire social (a excepció de la d'Olavide de 1676).

Finalment, altres trencadores proposades que havien de modernitzar les infraestructures i fer-les viables com el projecte de realitzar canals fluvials per comunicar el centre peninsular amb la perifèria i abaratir els costos de transport van ser inacabades o no van passar del paper.

En resum, la política industrial borbònica generà una influència relativament modesta pel que respecta a l'evolució de les activitats transformadores: mentre les empreses manufactureres concentrades generaven un petit percentatge de la producció industrial, la major part de les activitats transformadores continuava tenint lloc a

⁵⁶ Ídem, pàg. 210.

⁵⁷ Citat a THOMSON, J. K. J., (1995). *Intervención del estado en la industria catalana de estampado de telas en el S. XVIII*. Dins BERG, M., *Mercados y manufacturas en Europa*. Barcelona: Crítica pàg. 87.

senzills tallers urbans, agremiats o independents i rurals. Els camins no milloraren com s'havia previst i les pors a un contagi revolucionari aturaven encara més la ja de per si fràgil transformació.⁵⁸

7. L'expansió catalana en el segle XVIII

La situació a Catalunya era ben diferent. Passats els anys més complicats, entre el 1715 i el 1724, es podria parlar d'una història de prosperitat, d'un període de ressorgiment que arrencaria amb la recuperació de l'economia al final de la dècada dels vint i que des de llavors no sofreix interrupcions. A partir del 1700, Catalunya experimenta un procés de creixement a molts nivells: avança el grau d'urbanització, s'intensifiquen els tràfics mercantils interns i externs, les manufactures s'expandeixen i el consum per habitant (tot i que en alguns moments no creix) no disminueix. Lynch explica el desenvolupament industrial català mitjançant una consecució d'etapes.⁵⁹ L'economia catalana registra el primer moment de creixement entre el 1730-1760. Durant aquests anys es produeix un increment de la població, la consegüent elevació dels preus i una disposició major de mà d'obra barata. Tot plegat es materialitza en una acumulació de beneficis i en una tendència cap a les inversions productives. La producció de llana intentà abastir la demanda creixent, però només el cotó (producte de millor qualitat, més barat i apropiat per a l'estampació) va aconseguir fer el vital pas modernitzador –com diu l'autor- cap a la producció en massa, la concentració de la força del treball i la mecanització de la manufactura.⁶⁰

El segon període arribaria fins el 1780. Cap al 1765, negocis ja consolidats registraven progressos en l'exportació de l'aiguarent, s'importaven productes alimentaris i tèxtils des de l'estranger al temps que hi emergien de nous: el de les assegurances, el de la construcció de vaixells, el de serveis de transport a Amèrica.... El sector agrícola –igualment fructífer- també acompanyà al comercial. En suma, uns anys de bonança (1760-1780) denominats per P. Vilar com el *període feliç*.⁶¹

⁵⁸ LLOPIS (2002a), pàg. 146.

⁵⁹ LYNCH (2005), pàgs. 571-572.

⁶⁰ Ídem, pàg. 572.

⁶¹ Ídem, pàg. 572.

La tercera etapa que cobreix la dècada dels vuitanta fou testimoni de la mecanització definitiva amb la introducció de la *spinning jenny*, la *waterframe*, la *mule* i dels primers experiments amb la màquina de vapor. Finalment, a partir del 1796, la pèrdua dels mercats colonials acabarien per reorientar totalment les vendes cap al mercat peninsular.⁶²

L'enriquiment era massiu (més endavant es parlarà dels ornaments personals i els que omplien les llars catalanes amb el naixement de la societat de consum. Capítol V: ***Claus de l'èxit mercantil català al segle XVIII***), potser per això Carrera Pujal explica que a Catalunya tot era més car que a la resta d'Espanya. Novament, la comparació era inevitable: *“se llega a la conclusión de cuán bajo sería el nivel de vida de casi todas las provincias”*. Fins i tot els magistrats destinats a Barcelona justificaven les seves peticions d'augment de salari perquè: *“En una capital de las circunstancias de Barcelona, donde el lujo, los víveres, las habitaciones y cuanto necesita un hombre público para subsistir con aquella decencia que exige su estado y la visicitud de los tiempos, son tan costosos que no es posible viva un ministro togado, aunque sea soltero y mucho menos si tiene familia, con los limitados alimentos de 18.000 reales”*⁶³

Conclusió

Malgrat la decisió d'optar pel proteccionisme en moltes ocasions, la veritat és que la cronologia de les lleis i les contra-lleis mostra una història plena de vacil·lacions i titubejos.⁶⁴ La manca de determinació respecte una política que fes front al domini estranger no és més que un signe de l'endarreriment espanyol.

⁶² Ídem, pàg. 572.

⁶³ CARRERA PUJAL, J. (1947). *Historia política y económica de Cataluña: siglos XVI-XVIII*, Vol. II. Barcelona: Bosch, pàgs. 444 i 482 respectivament.

⁶⁴ Com a mostra un botó: el 1742-1743 es substituïa la prohibició d'importar teles estampades per un dret d'importació del 30%. El 1760, amb la pujada de Carles III, un reial decret retirava totalment la restricció que pesava sobre les importacions de lli i cotó i s'aprovava la instrucció per als drets a cobrar en tals gèneres malgrat el vet sobre la seva importació. En definitiva, es reconeixia la pràctica de comercialitzar amb ells. La mesura causà tal polèmica que finalment el proteccionisme es tornà a instaurar el 1768. Però novament, tot i la reducció del contraban, les disposicions van ser burlades i es va mantenir la presència de gèneres il·lícits al mercat espanyol. LÓPEZ PÉREZ (2004), pàg. 164. Algunes notes històriques més sobre la legislació i les mesures proteccionistes es poden trobar a THOMSON (1995), pàgs. 86-89.

Tal indecisió a l'hora de mantenir el proteccionisme, els trets corporativistes de la societat o el recel vers l'expansió industrial a Catalunya farien la resta.⁶⁵ El govern central era poc inclinat a concedir franquícies i no va donar suport ni a la Junta de Comerç, ni a la seva naixent burgesia. Temorosa del nou rumb pres al Principat, Espanya es decantava més pel conservadorisme. Quan no quedava encasellada en un corporativisme que aturava el desenvolupament del mercat (mentre prevalien els gremis i l'honor depenia de consideracions no monetàries), procedia amb un intervencionisme estatal que s'allunyava força del model català de lliure empresa.⁶⁶

De fet, les mesures del foment industrial tenien poc a veure amb la laboriositat o la productivitat, com diu Fontana: “Cuando Campomanes y Cabarrús o, para ser más preciso, el conde de Campomanes y el conde de Cabarrús- dos exponentes de esta ilustración supuestamente avanzada- vieron asomar la nueva sociedad industrial en Cataluña la condenaron enérgicamente, porque supieron entender, con toda razón, que el avance de estas nuevas formas de producción económica entrañaría el fin del mundo que ellos querían conservar”.⁶⁷

Lluny de buscar la industrialització, els il·lustrats espanyols, en paraules de Llopis, anhelaven construir una societat de petits i mitjans jornalers que gaudissin de l'estabilitat en l'úsdefruit de la terra. Seria una societat ideal, ara bé, a la que –ingènua i erròniament- es pretenia arribar sense alterar els mecanismes de distribució del producte i, en definitiva, sense qüestionar els pilars bàsics de l'ordre estamental.⁶⁸

En canvi, la gran activitat catalana en general -ja en el conreu dels camps, ja en les activitats mercantils enfocades en els nuclis urbans- va fer que un gran nombre de viatgers estrangers parlessin del que ha vingut en denominar-se el *tarannà català*. Alexandre de Laborde els considerà “*rudos, ásperos, ávidos de independencia, pero a la vez pacientes e infatigables*”. Joseph Townsend i Henry Swinburne

⁶⁵ Pérez Sarrion afegix encara altres causes per a l'endarreriment espanyol. Pensi's en la política ultracatólica que havia expulsat jueus, protestants o moriscos justament quan podien aportar innovació tecnològica. Per a l'autor, tals minories tindrien la clau del progrés en molts països. La tolerància religiosa d'Anglaterra per exemple, seria determinant per atreure'ls. Tots junts farien de la tecnologia anglesa la pauta dominant i a seguir. PÉREZ SARRIÓN, pàgs. 39-43.

⁶⁶ THOMSON (1995), pàg. 90.

⁶⁷ Citat a DELGADO (1993), pàg. 66.

⁶⁸ LLOPIS (2002a), pàg. 140.

afegirien que els catalans eren parsimoniosos i treballadors, trets beneficiosos i diferenciadors que els feia més eficients o més innovadors que la resta d'espanyols pel que fa a l'economia.⁶⁹

Sigui com sigui, tenint present el subjectivisme de les afirmacions i la manca de rigor científic, si es mira d'apartar l'exaltació folklòrica, els testimonis viatgers poden ser altament útils. Al cap i a la fi, vindrien a indicar una tendència del conjunt català, de les actituds col·lectives i del gran desenvolupament al Principat. Mentre Catalunya era la principal regió industrial d'Espanya i mirava d'experimentar constantment, a la capital, la continua fugida d'estímuls pel desenvolupament es traduïa en un dualisme comercial perfectament diferenciat i difícil d'ampliar⁷⁰:

1. Una part del comerç cobria l'àrea d'influència tributaria al llarg de les dues Castelles destinada al consum directe, perjudicant la diversificació, l'especialització, etc.
2. Una altra connectava Madrid amb el món exterior, sovint amb punts molt llunyans, però només per obtenir mercaderies de luxe destinades a una minoria més interessada en capital simbòlic que en la inversió industrial.

En l'Espanya interior, agrària i senyorial, les terres romandrien no conreades davant de les mans mortes i d'un conservadorisme cec i immòbil. La cort semblava incapaç de reaccionar amb els canvis pertinents per revolucionar les tècniques d'explotació agrícoles, acabar amb la pobresa dominant i donar sortida a l'augment de població, especialment als 150.000 captaires que rodaven pels camins.⁷¹

Al respecte, sembla apropiada l'afirmació de P. Vilar, "*El respeto a la tradición, a la experiencia y el espíritu histórico dan ponderación y sentido de la justa medida a la obra intelectual del siglo XVIII español, pero la privan de esa seguridad en sí misma que hicieron en Francia el siglo revolucionario*".⁷²

Com es sol afirmar, el model català de desenvolupament industrial va ser excepcional a la Península. L'organització gremial o la dispersió pel camp de les manufactures tèxtils a la resta de regions no ajudaven a la modernització. Lynch s'afanya a afegir que per

⁶⁹ FERNÁNDEZ PÉREZ (1988), pàg.86

⁷⁰ RINGROSE (1985), pàgs. 167-168.

⁷¹ JUTGLAR (1984), pàg. 595.

⁷² VILAR, P. (1985). *España en el SXVIII. Homenatge a P. Vilar*. Barcelona, Crítica, pàg. 12.

davant de la inferioritat tecnològica, la climatologia adversa, l'escàs capital o el complicat transport, l'endarreriment de l'agricultura era la causa principal del subdesenvolupament. A causa d'ell, no hi havia capital disponible i no s'elevava el nivell de vida de la població, requisits indispensables per a la industrialització. Front l'escassa o inelàstica demanda, els industrials no veien la necessitat d'expansionar-se. Les sortides naturals al capital eren doncs la propietat urbana, la terra, etc.⁷³

La tràgica separació de les dues economies o models (castellà-català) conviuria llargament i acabaria donant lloc a una dialèctica constant entre la burgesia incipient, desitjosa d'expansionar-se mercantilment, i les forces tradicionals ancorades en el passat. Álvarez Junco ho defineix amb els següents termes: *“El problema español no fue tanto que el país estuviera atrasado como que se desarrolló de forma desigual”*.⁷⁴

La diferent natura de les burgesies peninsulars

Segurament, una de les raons per entendre la divergència entre el procés industrial català i castellà radiqui en la diferent natura de les burgesies que composaven l'Estat. La passió per la tècnica dels catalans, com es veurà al capítol de la xarxa, i que no es troba en tan alt grau als altres grups seria un tret diferenciador i quelcom essencial per a fomentar una major productivitat, etc. El fet és que, encara que el canvi tecnològic en si no resulta imprescindible per a la modernització, la preocupació pel maquinisme, diu Vilar, si ho és.⁷⁵

La tècnica en general serví als catalans per vincular-se més a les activitats industrials de les seves àrees i transformar l'espai agrari. La resta de burgesies per contra vivia d'esquenes a la producció del seu àmbit geogràfic i actuava d'intermediària entre la demanda dels grups privilegiats interiors i els sectors manufacturers exteriors.⁷⁶ Com diu J. Cruz, *“la élite de negocios de Madrid acumuló la mayor parte de su capital en un mercado ajeno al desarrollo agrario de su región”*.⁷⁷

⁷³ LYNCH (2005), pàgs. 572-573.

⁷⁴ Citat a PÉREZ SARRIÓN, G. (2003), *La península comercial. Regiones, redes mercantiles y estado en la formación del mercado español, 1650-1808*, pàg.10.

⁷⁵ THOMSON (1994), pàg. 27.

⁷⁶ FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 154.

⁷⁷ CRUZ (2000), pàg. 91.

Les cartes estudiades acostumen a parlar dels negocis catalans, però en certes ocasions ofereixen comentaris d'altres col·lectius, quelcom de gran interès perquè permet fer comparacions. En les següents línies, F. del Castillo parla a Gònima del poc risc que estan disposats a córrer alguns individus a Cadis. Sens dubte, és un primer punt per establir la diferenciació ja que, encara que el comerç mai no és una ciència exacta i el factor sort i, molt especialment, el risc sempre hi són presents, els catalans -a diferència d'altres grups- sí estaven disposats a provar: "*Aquí son muy hebreos estos tenderos, y hay hombres que aunque les sobren 100 pesos no abran un negocio sino lleva la evidencia de venta antes*" (l·ligall 76/1, carta n°1).

En un panorama tan desigual, la incipient vertebració del mercat espanyol acabaria sent impulsada per forces molt diverses. Iniciatives variades bastant difícils d'organitzar, inspirades bé per la força de la necessitat (el cas dels emigrats organitzats en xarxes), bé per la percepció dels avantatges que s'obtindrien en el futur (teories il·lustrades).

Els processos que condueixen a la indústria i al capitalisme poden ser diferents, però tots tenen lloc a una època de transformacions com a conseqüència d'una crisi. Dits canvis acostumen a ser lents i acumulatius, més que no pas tècnics. És a dir, es tractaria d'una readaptació de tipus organitzativa que sovint s'acompanya de novetats agràries, d'importants avenços en la comercialització al detall o en la indústria, tots ells decisius perquè el mercat es formi.⁷⁸ Lògicament, la figura del burgés i la seva absència o presència, així com el seu pes i caràcter innovador determinava també l'impuls de tot el procés.

Poc a poc, la consecució de mesures legals, la importació de maquinària estrangera (filadores i telers mecànics), el proteccionisme reial en certes indústries, la supressió dels drets sobre la producció, etc., sumat a la relativa eliminació de les duanes interiors acabarien donant la raó al nou element social, la burgesia. Era el torn de personatges com Torelló, Gònima o Castanyer, els protagonistes del progrés industrial.

Responent a la qüestió que donava pas al present capítol de per què es negava l'existència del mateix mercat interior, es podria dir que era conseqüència de la manca d'uns canvis paral·lels, previs i

⁷⁸ YUN (2002), pàg. 86.

necessaris per a la formació del mercat que sí s'havien donat al Principat, però que no apareixien en general en el conjunt de la Península. Descobert que, tot i així, sí existia, veiem com s'introduïren els catalans.

No va ser fàcil. La presència de grups estrangers (francesos, maltesos...), de les burgesies mercantils autòctones o els obstacles propis del segle XVIII a nivell d'infraestructures -tot i no impedir la instal·lació dels negociants catalans-, dificultaven molt els seus projectes. En primer lloc, com diu J. Torras, el desplegament mercantil no era únicament una resposta a les oportunitats de la nova conjuntura. De rerefons hi és la ja esmentada obligació de pagar la càrrega fiscal que requeria una reorientació dels negocis més enllà dels límits tradicionals, l'especialització productiva o una població creixent.⁷⁹

En segon terme, la draperia catalana no va comptar amb una major protecció davant els gèneres estrangers, ni va gaudir d'una discriminació favorable respecte de les altres regions espanyoles. El fet que la Guerra de Successió obrís les portes del comerç interior al Principat amb la semisupressió de duanes no vol dir que els catalans accedissin a mercats buits o no tinguessin problemes per introduir els seus productes. Abans de 1714 ja existien grups, normalment estrangers ben establerts, que proveïen la població. Amb la depressió del segle XVII, una part significativa de l'activitat comercial havia passat a les seves mans. No només el comerç exterior o colonial havia atret a mercaders forans, també hi havia regaters i quincallaires estrangers pel territori peninsular.

L'estudi dels primers catalans emigrats demostra que els inicis van ser ben modestos. El consum de tèxtils no encapçalava la llista de primeres necessitats, la demanda era reduïda i molt elàstica. Bàsicament, depenia de l'evolució de la producció agrícola i de què no es donessin males collites.

A més a més, tot un seguit de costos inicials, que era necessari superar, dificultava molt els primers passos d'aquesta penetració mercantil. Els inconvenients i riscos derivats de la manca de coneixement i d'informació (no saber què es demandava) o la desconfiança que poguessin aixecar per la creença popular de què el frau anava lligat a la venda (la por a l'engany per part dels clients) incrementaven els obstacles.⁸⁰

⁷⁹ TORRAS (1991), pàg. 19.

⁸⁰ MUSET (1997), pàg. 242.

Finalment, la dificultat dels transports, la limitació tecnològica de la comunicació, la inseguretat, però alhora la necessitat de vendre a crèdit...en fi, tot plegat segons Torras, reclamava unes formes especials d'estructura comercial encaminades a garantir, si no la total, una parcel·la de tranquil·litat.⁸¹

En definitiva, es tractava d'accedir a un major nombre de consumidors i de trobar els mecanismes adients que, davant la variant i inestable demanda de teixits, ajudessin a penetrar de manera efectiva en els topants del mercat castellà.

Molts autors s'afanyen a dir que la presència estrangera i la seva prosperitat no eren un senyal d'obertura de l'economia espanyola, sinó més ben dit, un estigma del seu endarreriment.⁸²

Conseqüentment, els catalans van haver d'organitzar-se d'una manera similar als grups ja consolidats, cercant un conjunt de pràctiques semblants a les que ells empraven per tal de competir en igualtat de condicions i sortir-ne airosos.

La solució passava per trobar una fórmula que reduís els riscos i rendibilitzés al màxim els assoliments (adquisició de confiança, reputació i informació) que tan a poc a poc s'aconseguien. Les colònies estrangeres van optar per les diàspores o xarxes mercantils, els catalans (la família Torelló, Catanyer, Gònima o els Boter i Nadal a Madrid) farien el mateix.

⁸¹ TORRAS (1991), pàg. 20.

⁸² Entre ells, J. Torras. TORRAS, J., (1996). "La penetració comercial catalana a l'Espanya interior en el segle XVIII: Una proposta d'explicació". Dins de PÉREZ, A., SEGURA, A., i FERRER, LL. (eds) *Els Catalans a Espanya...* pàgs. 28-29.

CAPÍTOL V:

LA XARXA MERCANTIL

Una xarxa és un grup de gent amb característiques similars i connectada entre si per tal d'intercanviar béns i serveis. En general, segons la definició del Maria Moliner, una xarxa és un "*Conjunto de conexiones y equipos que permiten el intercambio de información*"¹.

Tot i que els seus membres poden realitzar diferents feines, el més habitual és que cada xarxa mercantil es centri majoritàriament en una activitat. Pascual Madoz descriu així el fenomen: "*Por todas partes se ven catalanes dados a la industria y a especulaciones atrevidas: vascongados que se emplean en la marinería y el comercio; pasiegos y maragatos dedicados al tráfico de ambulancia; murcianos y valencianos pasando la vida nómada de la carretería*".²

Les xarxes acostumen a aparèixer en situacions on les comunicacions són dificultoses i el compliment de la llei és gairebé inexistent. Com que el desenvolupament d'un codi penal detallat pel que fa a les transaccions comercials és relativament recent, es troben xarxes a totes les èpoques i parts del món; l'enorme cohesió interna de què gaudeixen fa que els seus integrants s'ajudin i s'autocontrolin, fet que els enforteix als medis adversos o poc favorables.

Ernest Lluch resumia en tres punts els elements comuns de totes les diàspores³:

1. Una forta identitat ètnica i un sentit de dependència mútua que ajuda el grup a ajustar-se als canvis de l'economia mundial i de l'ordre polític, sense perdre la seva unitat essencial.

¹ *Diccionario de uso del español, María Moliner*. Madrid: Gredos, vol.II, 2007.

² Citat a De la TORRE (1996), pàg. 149.

³ "Xarxa" i "diàspora" no són sinònims. La primera seria més àmplia que la segona i acostuma a tenir alguna formalitat contractual –ho veurem més endavant amb les companyies mercantils, etc–, no obstant això, com que la diàspora es pot considerar un cas singular de xarxa (on el contracte és informal, no escrit), parlarem indistintament de xarxa o diàspora.

2. Una estructura mundial basada en la confiança mútua, que permet a la tribu funcionar col·lectivament més enllà dels confins dels límits nacionals o regionals.
3. Una gran passió per la tècnica i qualsevol altre tipus de coneixement, combinada amb una mentalitat essencialment oberta que assoleix un desenvolupament cultural i científic per triomfar en l'economia.⁴ Precisament dels catalans destaca el seu continu afany de superació i una de les seves característiques més importants és l'interès per la tecnologia i els nous avenços per aplicar-los als negocis. Encara que això suposi la còpia d'altres inventors, a les cartes es llegeix: ***“Con la Gazeta remito 4 exemplares del correo Mercantil que tratan de los adelantamientos de las fabricas de Alcoy, y a la verdad, que me parece merecen imitacion por no experimentar decadencia o la ruina de mas fabricas”, o “Veo en poder de vm los quatro correos Mercantil, y me alegrare que de ellos saque algun adelantamiento y p mas que vm halle inconbenientes, nunca podran superar a que los de Alcoy nos adelanten”*** (cartes 271 i 274, lligall 1566, FT).

Nieto explica que alguns dels artesans catalans emigrats a la capital introduïen productes, mentre que d'altres s'ocupaven de les novetats tècniques. És més, segons Larruga: *“Los telares de máquina no fueron conocidos en Madrid hasta el año de 1692, en que Francisco Potau, Catalan, puso un telar en que fabricaba á un tiempo seis piezas de listones, obra llana y listada”*⁵, i continua amb altres figures com Lorenzo Pichón, que va elaborar unes teles de fil més gruixudes que les *holandilles*, Francisco Currás, que ho feu el 1769 amb les *serafines* o estamenyes estampades, Juan Tubau, que va fundar una fàbrica a Canillejas o Rafael Roca i Salvador Seralta que van fer el mateix amb unes indies colorjades a Catalunya. Entre els més innovadors sobresurt el passamaner José Patau, traslladat a Madrid el 1775 i que, mogut per la experimentació, ideà l'utilatge necessari per abaratir els costos.⁶ La seva aportació encaixaria doblement

⁴ LLUCH E. (1996). “Ser estranger sense ser-ne” a *La Catalunya vençuda del SXVIII. Foscos i clarors de la Il·lustració*. Barcelona: Ed. 62, pàgs. 94-95.

⁵ LARRUGA (1787). Vol. I, pàg. 134.

⁶ NIETO (2006), pàg. 363.

a la teoria de la xarxa, ja que suposa un invent i -sent la xarxa un organisme que necessita oferir de manera competitiva els seus productes tant a nivell de preus com de qualitat- redueix els preus.

1. Com es forma?

La nacionalitat i el paisanatge

L'acte de marxar i haver d'adaptar-se a un lloc desconegut sovint provoca sensacions de solitud i nostàlgia entre els emigrants. A més a més, la comparació de les tradicions pròpies amb les del nou medi acostuma a produir un enfortiment de les primeres i a augmentar la sensació d'arrelament. El sentiment de pertinença a la terra és dóna amb molta força en totes les xarxes catalanes, incloses les dirigides a Amèrica. Referint-se als emigrats a les colònies diu Maluquer de Motes: *“Los Vascos y los Catalanes son los únicos en los que el amor a la patria no se extingue tan fácilmente”*.⁷

Per vèncer la distància, els emigrants tendeixen a reunir-se amb altres paisans també desplaçats, a celebrar les festes nacionals, a ajudar-se, etc.⁸ Quan els contactes entre els emigrants deixen de ser anecdòtics i es cerquen entre ells expressament per les seves similituds de manera habitual i amb la intenció de dur a terme alguna activitat, apareix la xarxa. La seva composició ve donada llavors per vincles de parentiu, veïnatge, amiatat o per qüestions culturals que els serveixen per identificar-se i agrupar-se.

El codi legislatiu castellà arriba a parlar de la naturalesa que uneix els homes amb la seva terra fins al punt que quan dos persones procedents del mateix lloc es troben en un lloc estrany s'ajuden tant com poden perquè gaudeixen de la companyia mútua. Com a exemple i amb un tint més poètic, J. Cadalso al·ludia al concepte de paisanatge entre els biscaïns:

“Aunque un vizcaíno se ausente de su patria, siempre se halla en ella como se encuentre con paisanos suyos, tienen entre sí tal unión, que la mayor recomendación que puede uno tener para con

⁷ MALUQUER DE MOTES (1990), pàg. 11.

⁸ La idea és perfectament captada per L. Alonso al seu llibre sobre els maragats. Diu d'ells que tot i la seva afició per recórrer el món, mantenen viu *“el arraigo y sus costumbres ancestrales...para crear en los lugares más lejanos del mundo sus núcleos fieles a la raíz y mantenedores de sus costumbres...y absorber lo que es afín a su esencia a la que nunca renuncian”*. ALONSO LUENGO, L. (1981). *Los Maragatos. Su origen, su estirpe, sus modos*. León: Lebrija, pàg. 102.

otro es el mero hecho de ser vizcaíno, sin más diferencia entre varios de ellos para alcanzar el favor del poderoso que la mayor o menor intermediación de los lugares respectivos."⁹

I vaja si devia repercutir el paisanatge com a carta de recomanació! per exemple, en el cas dels Torelló, tots els seus corresponsals a Madrid eren catalans: Solernou a la dècada dels 30, Prades als 40, Boter als 50 i, finalment, Nadal als 60 (que també ho era d'altres comerciants com els Ribas). I no només eren catalans els corresponsals; l'informador de la família a la fira de Valdemoro era Cayetano Franqués, català, i mirant les cartes la majoria dels noms apareguts (clients, proveïdors...) també ho són.¹⁰ Pel que fa als viatges¹¹, quan l'hereu Po havia d'estar fora de casa varies setmanes, gairebé sempre s'acompanyava de paisans, bé per un tema d'eficàcia, bé per seguretat. Com ja s'ha comentat, la identitat nacional definida pels furs, la naturalitat, actuava com a cohesionador i proporcionava seguretat.

El paisanatge és també present en altres tipus de documentació. A l'Archivo de Protocolos Notariales de Madrid, s'hi troben diversos poders on J. Boter dipositava la seva confiança en persones que procedien del mateix lloc que ell. Resulta especialment significatiu que en els moments previs a la mort, en poders paratestamentals, el paisanatge tornés a florir esmentant catalans com a marmessors.¹²

Lògicament, la xarxa també aprofita altres aspectes identitaris com la **llengua**, la família o la religió. L'idioma és una de les eines més útils en el desenvolupament de l'activitat comercial perquè era un element d'identificació interna i de diferenciació respecte de la resta: per una banda afavoria la seva cohesió i confiança i, per una altra, com que ningú no els comprenia, els ajudava a mantenir la

⁹ SOLA CORBACHO (2002), pàg. 5.

¹⁰TORRAS, J., (1995). "Redes comerciales y auge textil en la España del siglo XVIII", dins de BERG, M. *Mercados i manufacturas en Europa*. Barcelona: Crítica, pàg. 125.

A continuació una llista d'alguns dels noms catalans més freqüents apareguts en les cartes del Fons Torelló: Joseph Amigó, Miquel Molins, Pedro Tarradellas, Segismon Borrull, Agustin Crama, Joseph Ryera, Carlos Puig, Joseph Fanés, Anton Casanovas, Jayme Rexach, Francisco Recoder y Blanch, Joseph Barnola, Joseph Figueras, Joseph Furiol i el Sr. Batlle.

¹¹ Cada any, algun membre de la família Torelló realitzava un viatge a la capital per comparar comptes, concretar projectes i, normalment, dur a terme una quantiosa transferència de diners en efectiu a Igualada. TORRAS i DURAN (1987), pàg. 6.

¹² **Veure annexos n°15 i 15.1.**

informació de manera secreta. El producte i el procés de creació es poden imitar, a menys, que la tecnologia emprada per la xarxa pugui ser codificada o difícil de desxifrar, cosa que succeeix amb la llengua catalana.¹³

En les fires com el *Rastro* madrileny, els tractes van generar un argot característic mitjançant el qual moltes negociacions i regateigs podien tornar-se incomprensibles a les oïdes indiscretas (altres clients, competència...) quan convingués als venedors. La oralitat és llavors un mitjà de comunicació i un bé cultural perquè crea registres especialitzats adaptats a les necessitats comercials. Tal elucubració condueix a pensar que si un argot funciona, que no faria una llengua totalment diferent com el català!

D'aquí la importància de la llengua catalana en les negociacions mercantils. No deixa de ser interessant que moltes cartes (la majoria de Torelló i totes les de Castanyer o Ferret) siguin escrites en català. Torelló parla en castellà amb Nadal, però amb el seu germà Sagimon i amb alguns clients (Balasch y Camarasa de Barcelona) ho fa en català. Juan Roca, cunyat de Torelló, també s'adreça en aquesta llengua, com Escolàstica o Maria Ferret amb el seu germà Zeferino (FF), i Salvador Molet i Albardane amb el seu cunyat Melcior Planes i Pujades (FC).¹⁴

Al respecte, G. Pérez Sarrión explica que la llengua compleix una funció diferenciadora i identificatòria entre els elements que la parlen. Amb ella, Boter, Torelló o Ferret reforcen la seva consciència de grup.¹⁵

Així, el caràcter bilingüe dels comerciants catalans, que per una banda es veien obligats a fer l'ensenyament en castellà i per una altra tenien el català com a llengua materna, coincidia amb les necessitats laborals i personals dels interessats. Els homes de negocis empraven català o castellà en funció de la situació: català per a la vida privada i castellà per a les relacions comercials i socials externes.

Ara bé, segons Maluquer de Motes, la llengua s'hauria d'entendre com un complement més per enfortir el grup, no com el motiu principal de la unió i de l'èxit ja que altres col·lectius amb idioma

¹³ CASSON, M. (1990). *Entreprise and competitiveess. A system view of internacional business*. Oxford: Clarendon, pàg. 86.

¹⁴ **Veure annex nº16.** Només a mode d'exemple, la reproducció d'un carta en català entre Escolàstica Ferret i el seu germà.

¹⁵ PÉREZ SARRIÓN (2003), pàg. 88.

propi com els bascos no registren els mateixos resultats a l'esfera de l'activitat comercial.¹⁶ L'arrel de tot s'hauria de buscar en una fraternitat i en un sentiment de col·laboració més ampli on la llengua és un afegit. En paraules d'Alonso, és l'"*alta conciencia provinciana*" el que uneix les persones i resulta determinant al fenomen migratori, molt especialment als primers moments, on aconseguir feina i allotjament eren imprescindibles.

Dit d'una altra manera, la xarxa serveix també com a centre d'acolliment, integrant els nousvinguts al món laboral i facilitant el seu assentament.

2. Funcions de la xarxa

L'objectiu immediat de la xarxa és fer arribar productes des d'un punt a un altre i per la documentació revisada, la distància no representava cap problema pels catalans. Les cartes demostren que van arribar força lluny i no es van limitar al seu territori: "*Sirbe esta para suplicar a vm a fin de que me haga el favor de remitirme ara el proximo septiembre que esten en Madrid o en Valladolid los Paños y Bayetones que anotaré a continuación*" (carta 224, ll.1567. FT). Lògicament, el que més interessa al present treball són les relacions comercials de Catalunya amb l'interior peninsular, concretament la capital, però per entendre amb claredat l'abastament de les xarxes vegi's el següent fragment on s'al·ludeix a contactes amb l'estranger: "*Ya tengo escrito à Londres y pedido muestras de Bayet. Listados de los gustos mas modernos, entretanto al tenor de las quatro piezas del gusto nuevo que vm, me remitio procedentes de las ultimas muestras remitidas sera bueno que con toda brevedad me remita las que pueda, y si en la hora tubiese un buen surtido todas se despacharían*" o "*el amo de Londres me ha respondido que por primer Barco que salga para Bilbao me remitira las muestras pedidas, las que tengo animo no solo de examinarlas, si tambien de hacerlas ver por si merecen la aprovacion como igualmente vm desea, y asi que reciva los Bayetones que estan en.camino...*"(cartes 265 i 270, ll.1567, FT).

La utilitat de la xarxa però, no es circumscriu només a això. L'amor a la terra d'origen es relaciona amb l'amistat i la fraternitat cap a altres paisans necessitats. El francès F. De Pons advertia en el S. XIX a les colònies americanes que els catalans "*reúnen la probidad al amor a su país, y que ejercen entre ellos los deberes de la*

¹⁶ MALUQUER DE MOTES (1990), pàg. 16.

amistad más pura, bajo las formas más grotescas. Se presentan mutuamente todos los servicios posibles".¹⁷ Fins i tot, quan "*el trastorno de sus negocios no procede de un mal comportamiento*" els catalans es prestaven "*socorros repetidos*".¹⁸

2.1 La integració

Una de les mostres d'ajuda més importants era oferir allotjament als nouvinguts. El científic alemany A. Von Humboldt relatava el seu periple pel Nou Món destacant que "*el más pobre habitante de Sitges o de Vigo está seguro de ser recibido en la casa de un pulpero catalán o gallego*". A les cartes trobem que és un tema recurrent: "*Te partisipo, com lo dia 6 a.la tarde baitx arriba en esta de madrid, sens novedat à Deu Gracias, he anat à para a.la mateixa casa, la que Dn.Salvador Roca me tenia prebinguda*" (8 d'octubre de 1790, FC).¹⁹ En aquí, Salvador Roca havia fet les gestions necessàries perquè el seu paisà no es trobés sense lloc on dormir. En nombroses ocasions, els pioners representaven una espècie d'avançada per altres compatriotes que triaven el mateix destí. Actuaven com a fiadors, agents o apoderats en diversos negocis i obrien el camí a altres famílies d'arrels similars. Es tractaria d'un comportament comú i verificat a altres diàspores mercantils de la resta d'Europa.²⁰

I si el que partia anava sol, el primer que feia era buscar ràpidament els seus compatriotes per estar a prop d'ells: "*Estich ab una casa, que pago cada dia sinch rral de vello, per quarto y llit nomes, baitx buscar, que ja hi trobat molts catalans coneguts*", i cercar algun company per compartir pis: "*y beure de conpondrem ab algu de ells*" (29 de Juny de 1790, FC). Amb el temps, la concentració i aproximació entre els emigrants fa que a les ciutats receptores es constitueixin barris definits per l'origen geogràfic dels seus veïns.²¹

¹⁷ MALUQUER DE MOTES (1990), pàg. 12.

¹⁸ Cita del francès C.C. Robin arran del seu viatge a Índies a principis del XIX. Ídem, pàg. 12.

¹⁹ **Veure annex n° 17.** Reproducció parcial de la carta.

²⁰ MIGUEL (2000), pàg. 138.

²¹ Actualment, es repeteix el mateix fenomen amb els estrangers que arriben a Espanya. Els immigrants solen cercar parents o altres paisans per tal d'aconseguir una feina, socialitzar-se, etc. A una de les cartes de Zeferí Ferret, tot i referir-se a València, explica el mateix procediment: "*Mi habitación en esta ciudad es en la Calle de Campaneros la 4ª casa a la derecha entrando por Sta Tecla donde vive*

Resulta evident la importància dels nexes familiars o amicals a l'hora de triar un destí ja que normalment coincideix amb les preferències de la resta de la comunitat d'origen.

Fins i tot als casos on s'anava a la capital de passada i l'estada era breu, els mecanismes de benvinguda s'activaven. Unes poques paraules basten perquè Nadal s'ofereixi a rebre el cunyat de Torelló: ***"Veo como un cuñado de Vm nombrado Juan Roca de Guisona, partió por esta el dia 3 para vender algunos Generos, por lo que me le recomienda sirviendole en lo que se.le ocurra, que deseo de servir a Vm como es mi obligación, puede dho. (dicho) señor contar conmigo y con esta casa en quanto valga"*** (carta 62, ll.1567, FT). Dit i fet, Nadal complirà i Torelló li tornarà el favor convidant al cunyat del seu agent, el sr. Corbella. (carta 236, ll.1567, FT).

2.2 L'aprenentatge

Un cop arribats, la via més comuna d'integració en la comunitat comercial madrilenya era l'aprenentatge. La incorporació al negoci regentat per un familiar o amic en qualitat d'aprenent era un dels pocs mitjans disponibles per fer-se un lloc en el rígid marc controlat per les corporacions o gremis mercantils.

Per poder dedicar-se al comerç, les ordenances dels *Cinco Gremios Mayores*²² de Madrid n'especificaven unes condicions molt estrictes. Les més importants exigien haver desenvolupat activitats mercantils durant al menys 10 anys, tenir com a cabal lliure en diners o gèneres fins 45.000 reals i, per últim, una acció als *Cinco Gremios*.²³

un sastre catalan que vende modas n°14". (carta del 22 d'Octubre de 1802). Ara bé, la trobada amb paisans es feia sense la intenció de provocar segregació o el recel dels locals. Com es veurà més endavant, els catalans volien guanyar-se la seva confiança a tots els nivells.

²² L'origen dels Cinc Gremis es remunta al segle XVI (quan els gremis de mercaders de seda, joies, llenceria, merceria i panys actuaven encara separadament), però no es constitueixen definitivament en associació fins 1731, any en què es separen dels gremis menors. Les seves activitats contemplaven el món comercial i de les finances. Rebién diners en dipòsit, atorgaven crèdits a particulars i al mateix govern, realitzaven el nòlit de naus, segurs marítims, etc. Les seves aspiracions industrials no eren modestes, es van fer amb fàbriques per controlar la producció i la comercialització dels productes. PINTO RODRIGUEZ (1991), pàg. 297.

²³ SOLA (1998), pàg. 8.

Per començar, els joves arribaven al negoci d'algun membre de la xarxa ja establert, sovint l'oncle, i durant anys treballaven sense sou a canvi de l'allotjament i l'anelhada experiència. La contractació d'un paisà era una pràctica tan habitual que sovint es produïa un "efecte trucada" des de la capital perquè algun parent jove o conegut emigrés.

Molts catalans tiraven dels seus vincles per poder "col·locar" els familiars, Torelló no era cap excepció. En la següent cita, Nadal respon a la demanda de Torelló de donar feina al seu germà a la capital: "*me dice vm tiene un Hermº que desea seguir la Carrera del Comercio...tendria vm muy particular gusto de que yo pudiera emplearlo en mi Escritorio...*, però lògicament no és tan fàcil: "*devo decirle...q.e aqui los jovenes que se dedican al comº no pueden prometer mas adelantam.tºs que un salario reducido...*" a més, a més: "*En quanto à tenerles en mi casa, solo tengo dos (ajudants) y... estoy surtido*". Tot i això, la pertinença a una xarxa implica unes obligacions que mai no es deixen totalment de banda, així, Nadal conclou: "*pero si no obstante vm quisiese enviarlo no tengo dificultad en ello*" (carta 175, 1566, FT).

L'aprenentatge implicava un traspàs de coneixements i formar part del selecte i reduït cercle que coneixia els secrets de "l'art de vendre". Un cop dominat el càlcul de la menuda, els *mancebos* podien esdevenir ajudants. El procés era llarg, però temptador: una bona carrera de *mancebo* solia finalitzar amb la participació en règim de soci a la companyia; un primer pas imprescindible cap a l'emancipació i instal·lació del propi negoci²⁴.

La formació era fonamentalment pràctica, tot i que podien ajudar-se de manuals. El treball diari en el negoci comportava la relació amb clients i altres comerciants, però donat que era un espai on es difuminaven els límits, barrejant negoci i llar, l'emigrant també s'integrava amb força en la seva nova família. El nouvingut considerava el membre que l'acollia, no només com el propietari de l'establiment comercial, sinó també com el cap de la seva família. La barreja dels àmbits privat i laboral era quelcom habitual en el segle XVIII. Per exemple a les companyies, la part del sou que rebien els administradors en concepte de manteniment podia arribar a ser molt generosa. No només entrava el menjar, sinó també el vestit, la llenya, l'oli de consum domèstic, les medicines... i el més significatiu és que formava part de la partida destinada a cobrir el

²⁴CRUZ (2000), pàg. 41.

lloguer del local, el salari del personal, etc. Les inexistent delimitacions entre allò personal i allò pertanyent a la companyia tenien a veure amb la naturalesa de les societats personalistes i preindustrials on els individus es regien per una mena de codis que contemplaven l'obligació personal i sense límits. En aquí, els socis no només comprometien els seus patrimonis o el seu capital, sinó també les seves persones.²⁵

La fusió de les dues esferes, la mercantil i la familiar, es veu reflectida en tots els fons buidats. Per exemple, a una de les cartes descobrim com Torelló col·loca les seves relacions de parentesc dins de la xarxa comercial quan mitjançant el seu fill fa negocis, l'envia com a supervisor o el fa transportar mercaderies²⁶. A la carta 22, es fan plans sabent que Torelló o el seu fill aniran a la trobada de Boter ***“Fran.co. Boter ab (amb) la sua muller partiren ahir divendres, y se detindran a dormir o a dinar a la Roxela a.hont (on) podrà Vm o son fill pot acudir pues per dits remetem a Vm deu bots...”*** (ll.1566, FT).

2.3 Les institucions de suport

Sovint, els que emigraven es topaven amb dificultats i arribaven a una nova societat on les prestacions socials eren del tot insuficients. Per trobar-se més segurs i pal·liar les mancances, es munten cadenes de solidaritat i de cooperació en base a la consanguinitat o la afinitat, nexes als que es recorria en moments adversos.

A Madrid, les comunitats d'estrangers s'organitzen i creen hospitals com el de *San Andrés dels Flamencos* -fundat el 1606 pel natural d'Amberes Carlos Amberino per als peregrins pobres de Flandes, Països Baixos i Borgonya-, el de *San Luis de los Franceses* -fundat per D. Enrique Saureau, capellà del rei D. Felipe III el 1615 per als necessitats naturals de França-, el de *San Antonio de los Portugueses* -fundat el 1606-, el *Pontificio y Real de San Pedro* -per als italians des del 1598- o *l'Hospital de Nuestra Señora de Montserrat*, fundat el 1616 per als catalans.²⁷

²⁵ LOBATO FRANCO (1995), pàgs. 82-83.

²⁶ L'hereu Torelló solia viatjar cada any a la Fira de Valdemoro per supervisar els negocis familiars. TORRAS (1989a), pàgs. 217-218.

²⁷ MADOZ, P. (1848). *Madrid. Audiencia, provincia, intendencia, vicaria, partido y villa*, (1981). Madrid: Abaco, pàg. 372; LÓPEZ, T. (1762). *Descripción de la provincia de Madrid*. San Fernando de Henares: Trigo, pàg.12.

Les cases d'acollida, els centres de curació o les congregacions eren igualment freqüents. A les darreres se les coneixia així mateix com de nacionals o cossos de nació²⁸ i eren associacions de laics que en principi servien per fomentar la devoció a un sant patró, però que en realitat tenien com a raó de ser l'ajuda mútua i l'assistència caritativa. Els confreres miraven d'adaptar la seva tasca a les necessitats socials i van teixir una malla que comprenia pràcticament tota la societat. Estimulaven el paisanatge, l'intercanvi d'informació...en definitiva, obrien espais socials i eren punts de trobada tan freqüentats que es van acabar constituint com a institucions que farien d'interlocutors amb l'església i altres poders polítics o socials.²⁹

És el que C. Yáñez bateja amb la metàfora de "Saltar con red" i Kotkin describia com: "*Aquestes comunitats de comerciants es basaven en els principis de solidaritat i ajuda mútua i amb freqüència formaven minories foranes nacionals i aïllades en un port o en un país que a vegades era acollidor i a vegades hostil; amb freqüència es presentaven com a organitzacions socials*".³⁰

Deixant de banda la descripció purament tècnica de Pascual Madoz del segle XIX, els estudis de la congregació de *San Fermín de los navarros* per Guillermo Pérez Sarrión o el de Montserrat per Ernest Lluch que aporten interessants dades, poc més pot dir-se d'elles perquè són poc conegudes.³¹ No obstant la manca d'informació,

²⁸ Guillermo Pérez Sarrión s'afanya a especificar que les congregacions de nacionals a una monarquia absoluta tenen connotacions diferents a l'actualitat i adverteix sobre el perill de caure en l'anacronisme. A la historiografia actual, el terme tindria un significat associat a l'estat nacional, a les comunitats autònomes o al federalisme; per contra, al segle XVIII els navarresos que ell denomina com a nacionals constitueixen un grup de persones que, per tal de realitzar negocis o assolir poder, intentaven ser vistos de manera diferent a altres col·lectius al·ludint a arguments de tipus polític, jurídic o lingüístic. PÉREZ SARRIÓN, G. (2007). "Las redes sociales en Madrid y la congregación de San Fermín de los Navarros", *Hispania*, Vol. LXVII, nº 225, Gener-Abril, Madrid. pàgs. 321 i 246.

²⁹ Ídem, pàg. 215.

³⁰ Citat a LLUCH (1996), pàg. 98.

³¹ Se sap que, inicialment, els procedents dels regnes d'Aragó amb congregacions unien a aragonesos, catalans, mallorquins i valencians sota l'adoració a la patrona de Catalunya. Gràcies als escrits de Madoz, es coneixen algunes dades més: "*Habiendo cedido D. Gaspar de Ponz una casa de campo en el barrio de Lavapies, fue fundado en la misma con real aprobación el año 1616 un hospital para los naturales de la Corona de Aragón; pero no siendo el punto adecuado para dicho establecimiento, se trasladó en 1658 al sitio en que al presente se halla (plazuela de Antón Martín, núm. 87). Púsose la primera piedra del templo*

l'antic arrelament demostra novament una presència catalana relativament estable i permanent a la capital, d'una altra manera no s'entendria la materialització d'aquestes institucions pròpies. Ja des de la segona meitat del sis-cents, els catalans podien dirigir-se a un hospital, a una confraria i a una Mare de Déu de Montserrat.

Per tot plegat, és un error comú creure que la cultura empresarial es basa en una competitivitat absoluta on l'individu que triomfa ho ha aconseguit dominant i imposant-se als seus rivals. Resultaria una aplicació massa radical dels conceptes darwinians i obviaria la necessitat real de tot empresari de cooperar amb els seus clients, treballadors o, fins i tot, amb altres empresaris que estiguin en una situació similar.³² De la mateixa manera però, és fals que les xarxes siguin democràtiques i igualitàries. Sovint una jerarquia o diverses empreses són les responsables de tot el cicle productiu.

3. L'autoritat i els status en la xarxa

L'autoritat existeix per vertebrar els diferents nivells dins les xarxes i la dona el fet d'haver-hi pertangut durant més temps, tenir més contactes, informació, experiència, etc.³³ Els membres gaudien d'un pes desigual en l'organització, com és el cas documentat per Clara Elena Suárez Argüello del transportista novohispà del segle XVIII Pedro de Vértiz, on la relació amb els seus treballadors era vertical.

actual el dia 24 de marzo del año últimamente expresado, y se dijo la primera misa en 11 de mayo de 1678...Es la mencionada igl.de crucero con cúpula, y se halla decorada por pilastras dóricas... (sobre el retaule major) cuyo centro ocupa una imagen de Ntra. Sra., semejante á la que se venera en el célebre santuario de Monserrat...Entre las pinturas que hay en los altares y paredes...deben citarse los 2 retratos y el cuadro del colateral...que expresa á San Vicente Ferrer predicando en el campo...". MADDOZ (1848), pàg. 372.

³² Sobre una cultura empresarial reeixida, basada per igual en la competitivitat i la cooperació veure CASSON (1990), pàgs. 93-94.

³³ Com a curiositat, Sola Corbacho explica que les diferències devien existir ja que probablement l'organització del sector comercial de Madrid era un reflex de les societats locals dels membres de la xarxa. Aquesta és la raó per la qual el servei domèstic dels comerciants solia ser de la mateixa regió que ells, repetint-se així l'esquema social de les viles d'origen. SOLA (2002), pàg.18; CASSON, M. (2005). "Economic analysis of social networks" dins de *Actas del X Simposio de Historia Económica: Análisis de Redes en la Historia Económica*, pàg. 22.

Vértiz havia ideat una xarxa per fer arribar productes i per garantir la perfecta arribada seleccionà estrictament els millors empleats.³⁴

Ara bé, la xarxa podia patir alteracions, la jerarquia no era estàtica ni indiscutible: *“Algunas familias salian de las posiciones hegemónicas, bien al adoptar un comportamiento rentista, bien por dificultades en sus negocios, mientras que otras las ocupaban después de su enriquecimiento”*³⁵

De fet, la base comuna d'una cultura de la confiança no ha d'ocultar que totes les empreses busquen el propi benefici. M. Gutiérrez i Poch comenta que la xarxa es tracta d'una forma localitzada de competència on existeix un conjunt de normes que regulen els agents. La dinàmica cooperativa desapareix quan els inconvenients superen els avantatges, seria erroni no tenir ben present els interessos individuals i en continua tensió.³⁶

L'estructura piramidal de poder en les xarxes condueix inevitablement a la competència, un concepte força present a les cartes. A la setena carta, Boter creu convenient amagar certs detalls: ***“Esta.bé que quant los de Capellades se.n.agen (se n'hagin enportada la llana no avisin de son valor”***. Els homes de negocis catalans, tot i compartir elements comuns d'identitat, es guardaven bé de parlar més del compte si això podia entorpir els afers comercials. I és que, com es pot advertir, la informació és una eina fonamental i tots volen controlar-ne la màxima possible: ***“Veyem com los de Capellades ya se.an (s'han) portat la llana, y q. Sm aviserà de son valor pr. fer.na nota”*** (carta nº9, ll.1566, FT).

Tornant als aprenents, sembla lògic que obeïssin les recomanacions de l'oncle o d'altres membres de la xarxa que portessin més temps que ells, i quan es convertissin en *mancebos mayores*, fessin el mateix amb un altre paísà acabat d'arribar. La jerarquia però no es limita a l'experiència únicament, apareix novament entre els

³⁴ARGÜELLO, C. E, (2005), “Las redes familiares y sociales de un transportista novohispano: Pedro de Vértiz, 1760-1802, dins *Actas del X Simposio de Historia Económica...* pàg. 8.

³⁵ GUTIÉRREZ (2008), pàg. 76.

³⁶ *“La atmósfera cooperativa existente entre los papeleros de la zona- diu l'autor- es incontestable, como también lo es que los pactos eran meramente funcionales y estratégicos”*. En quant la marxa dels esdeveniments no convenia una part de l'organització, ràpidament sorgien els enfrontaments. És el cas dels paperers que van fer causa comú en les lluites amb els senyors jurisdiccionals de Capellades amb el cenobi benedictí de Sant Cugat del Vallès i front altres usuaris de les aigües. La unió però desapareixia davant el mal ús o l'abús dels recursos a càrrec d'algun integrant del propi grup. Ídem, pàgs. 72-73 i 77.

inversors que tenien “treballadors a sou” escampats arreu de la geografia espanyola (es veurà amb l'apartat de *L'agent*).

4. Per a què serveix?

Com funciona la xarxa?

La desconfiança i el neguit acostumen a donar-se davant desconeguts i molt especialment si s'ha de negociar amb ells. Potser per això, en no conèixer la persona en qüestió, la tendència sigui acostar-se a individus de característiques semblants que ajudin a preveure el seu comportament. Maluquer de Motes recull el desig de la societat *Cathalá, Trunch y Armadas* a La Habana el 1802 de què els seus corresponsals a Barcelona trobin treballadors de “confiança”. En aquest cas, no només demanen algú conegut, sinó al mateix nebot: *“Por el primer barco que salga remitan al sobrino de Armadas, por convenir en nuestra casa, porque los que corren en esta plaza, están llenos de todos los vicios”*.³⁷

Tot i així, el fet de compartir la llengua o procedir del mateix lloc no pot garantir al cent per cent la bona conducta de l'altre. Les característiques que podrien permetre l'entrada a la xarxa, com la nacionalitat, els vincles familiars, etc., no sempre funcionen. Nadal es mostra decebut i lamenta la poca professionalitat d'un dels col·legues: *“Sabra Vm algo de lo mucho, que esta casa de Vm ha echo por Dn Dionisio Prat, hasta que para darle destino, y sacarle de la infelicidad con.que se hallaav, convoqué à ciertos Amigos, y se le encargó la tienda en que Vm le ha visto, à cuyos beneficios ha correspondido tan villanam.te (villanamente) como es notorio, y consta muy por menor a.los Amigos Dn Cayetano Franq.es y Dn Ramon Sierra, por lo q.e nos havemos visto con la precision de quitarle aquel manejo,y encargarle a.mi Herm.o Jayme”* (carta60, ll.1566, FT).

Les **comunicacions** eren també un assumpte delicat. Tant els camins com el sistema de correus podien dificultar el flux d'informació entre els membres de la xarxa i augmentaven les preocupacions. En moltes cartes les queixes per la manca de resposta o per la tardança de les mercaderies són habituals: *“Pero biendo el dilatado tiempo que llevamos y sin noticia alguna de la salida de ellos, y por las muchas palabras que tengo dadas me es forzoso acerselo presente para que en primera ocasión me los*

³⁷ MALUQUER DE MOTES (1990), pàg.13.

remita” (carta nº17, ll. 78/2, FG). En altres ocasions, en no rebre una carta esperada, salten les alarmes: *“Zeferino: tres días habrá que la mas horrible melancolía me está arrastrando à pensamientos los mas funebres: parece q.mi animo presente que le va à cayer en suerte una grande fatalidad: en eso me confirma tu silencio en estos dos ultimos correos: si será acaso falta de salud? Si por ventura estás indispuesto contra mi? Pero en que te he faltado yo? Sease lo que se fuere, ô escribeme, ô manda por lo menos que se me escriba por el immediato correo, si es que tu no puedas, ô no quieras...Nada admires de lo que escribo, pues no se lo que hago: así me tiene la hipocondría”*(carta del 2 de Febrer de 1802, FF).³⁸

Com es veu, es tracta d'un context amb precàries i fràgils infraestructures. Aleshores, què té la xarxa per donar tranquil·litat? Com sobreviu si l'aparell institucional és encara massa dèbil en el segle XVIII per fer complir la llei? Ni el govern tenia prou autoritat per assegurar les transaccions comercials, ni el codi penal contemplava tots els aspectes.³⁹

La solució no és una altra que una mena d'acord implícit o “secret a veus” on els comerciants de la coalició no només escullen els seus agents entre la mateixa aliança, sinó que a més a més es descartaran aquells que algun cop hagin estat deslleials envers qualsevol altre comerciant del cercle.⁴⁰

D'aquí la famosa cita de Larruga: *“Los que aman la pereza, los que se avienen con la desidia, y los que quieren hacerse ricos con poco*

³⁸ **Veure annex n°18.** Reproducció íntegra de la carta.

³⁹ El dret mercantil espanyol del segle XVIII s'havia de regir per les *Ordenanzas de Bilbao* de 1737 fins que es confeccionés un codi de comerç. El 1784, Jovellanos sol·licitava ja una *Ordenanza general* per al dret mercantil marítim i anys abans, el 1775, Campomanes insistia en la necessitat d' *“evitar la incertidumbre de las leyes mercantiles”* i d' *“establecer una Ordenanza general en los juicios de comercio”*. En general, l'esperit il·lustrat pretenia una ordenació més racional del quadre normatiu nacional que fins llavors es caracteritzava per ser un compendi massa antic de diverses fonts. Alguns intents de modernitzar el marc jurídic institucional tenen lloc amb el projecte d' *Ordenanzas* del Consulat de comerç de Barcelona el 1766, amb el projecte del codi legal mercantil redactat el 1800 per Jerónimo Quintanilla Pérez a càrrec del Consulat de Cadis o amb la *Memoria* que es va presentar a Godoy el 1797 per un advocat dels *Consejos Reales*. En qualsevol cas, el veritable moment codificador no arriba a Espanya fins el segle següent. ROJO, A. “La codificación mercantil española”. Pàgs. 475-479. Article extret de <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/640/25.pdf>.

⁴⁰ TORRAS (1991), pàgs. 16-17.

*trabajo a costa del descuido de sus convecinos no se avienen bien con los establecimientos que hacen los catalanes fuera de su principado...".*⁴¹

Sense necessitat de redactar un contracte, existeixen mecanismes de coordinació, diferents de les lleis als estats moderns, per enfortir els vincles entre els agents. En el cas de les xarxes això significa regles no formals (moral, ètica, costums) mitjançant les quals es redueix la desconfiança entre els agents econòmics i s'arriba a la mútua cooperació. Dit d'una altra manera, la xarxa implica un substitutiu parcial dels obstacles de la supervisió perquè els comerciants col·locaven les seves connexions personals a la xarxa com a element dissuasiu. La xarxa proveeix llavors una memòria o descripció dels individus: si pagaven els deutes, si tenien èxit, si tenien connexions potencials amb clients, com era la seva forma de vida, si eren de confiança..., que ajudava la resta d'integrants a decidir amb qui negociar i amb qui no.⁴² És més, quan algú vol establir contactes amb un desconegut, el primer que fa es informar-se, preguntar a un altre membre de la xarxa pel comportament d'aquesta persona. És a dir, demanar referències: "***Tambien me.dira.vn quien es un fabric.te. Dn Pedro Dearnat a.quien le.an remitido algunas lanas de esta Vº...y digame vn si.dho Dearnat es sujeto que.se.pueda hacer alg.ª confianza***" (carta nº 306, ll.1567, FT). Castanyer, per exemple, les demana sobre un individu anomenat Barno abans d'associar-se amb ell. Tot i no coneixe'l personalment, es fia de la informació que la xarxa li pugui proporcionar: "***me fasias la diligència, per medi de casa de Antunas o Sarriera o per qui te aparega millor puga sabersa lo que demana esta nota al qual subjecte bol posar casa de giro de lletras ab Dn Salvador Roca y est esta escarmentat que la tena ab Barno, y quant quebra dit Barno, queda en descubrir á dita caja de Roca de 100000 r que Roca tenia de fondo dels quals no na cobrat sino 6000 ni an cobrara cap més, per lo tan (tant,) antes de formar la compañía es regular que se hinformia lo que te estimare fasias lo posible per saber de tal subjecte y a la buelta de correu me daras abís.***" (FC).

⁴¹ TORRAS (1995), pàg. 126.

⁴² HANCOCK, D. (2005). "Combining success and failure: Madeira's Atlantic trading networks, 1640-1815", dins de *Actas del X Simposio de Historia Económica: Análisis de Redes en la Historia Económica*. pàg.11.

N'és molt il·lustratiu el següent fragment on Boter aconsella enèrgicament a Torelló que no negociï amb un senyor anomenat Borrull, especialment la part final on s'esmenta la manca de serietat de l'individu. La mala referència seria suficient per avortar una negociació: *“y en.cas que lo Sr.Borrull la volgués no li doni, que sentim lo q. nos diu y majorment de la lletra que li remateram al mes de Janer de 91ll que fos esta compresa ab los comptas q. ajustarem y axins nosaltres no.n.em podem ser responsables; y per lo que mira a la carta de 266 rals que li rremetram quinsa dias ha contra dit Sr. Borrull, la tenim carregada en compta de Sm., que no duptàm que axins ho aproverà, y és sert (cert) que sentim en la ànima la poca formalitat de dit Sr.; y lo que Sm. nos.té comunicat q.darà en silencio ab nosaltres.”* (carta n°17, ll.1566, FT).

La xarxa imposa una fèrria disciplina per tal d'evitar enganys, abusos o negocis fraudulents. Qualsevol incident sorgit en la negociació serà vist amb desconfiança, sobretot si té a veure amb els pagaments. En aquí, els deutors es mostren temorosos davant la possible pèrdua de confiança: *“La de vm me causó bastante sentim.y me parece no merecia una contestación tan dura habiendo siempre cumplido exactam.con vm; la verdad, que ultimam.he tenido un tropiezo en el pago de 2 f de un suceso imprevisto, y de la detención de una cantidad, que debí haver entrado en mi poder en todo el mes de Enero”*. Tot i això, el client acaba la carta demanant la seva col.laboració i que Gònima li remeti la mercaderia, ja que Magin Serrat Anglarull y Cia. se la pagaran. (carta n°3, ll. 77/1, FG).

En una situació similar es troba Ramon Escola qui, estranyat per la demora en la recepció d'uns productes, pensa si pot ser fruit d'algun recel per part de Gònima a l'hora d'efectuar el pagament: *“Extraño mucho que no hayan llegado todavia los exp.de fardos, pues desde el dia que me dirigió vm la factura hay sobrado tiempo para ello; sentiria que esta detención fuese nacida de alguna desconfianza de vm”* per això, a continuació afegeix: *“librandome su importe à 8d/v de cuyo puntual pago puede estar vm seguro”* (carta n°3, ll. 76/1, FG).

Igualment segurs de la seva solvència i conciliadors apareixen J.J Santivàñez i Juan Clemente de Ojeda en les cartes enviades a Gònima, el proveïdor, on per tranquil·litzar-lo li diuen: *“oy pagaré con puntualidad y lo mismo hare con la otra partida que vm me indica librara luego que reciba mi abiso, pues me ago cargo de*

que sin dinero no se pueden manejar las fabricas como la de vm, y por esto le indique anteirorm.que siendo general la escasa de efectivo hara indispensable el que todos nos ayudemos” (carta nº13, ll. 79/1, FG). *“Puede con toda livertad librar a mi cargo para quedar solbente, asegurado de que su trato (letra?) será corriente a su presentación y pagada en dir.a su vencimiento”* (carta nº 13, ll. 77/3, FG).

En cas de produir-se una demora, ràpidament es mira de donar explicacions o de justificar-se: *“Nunca afloxo la mano en.las cobranzas, a.fin de poder remitir dinero, lo que procuro para efectuarlo por Montserrat* (un carromater que viatja sovint a Catalunya)”, (carta 63, ll. 1567, FT).

Sobre la seva reputació als pagaments, la Vídua de Balbi, Fills i Cia. demana a Gònima que esperi a cobrar el canvi que més els afavoreixi i a continuació afegeix: *“Y no es nuestro ánimo perjudicar los intereses de vm y menos el que juzgue lo que no es por no tener acaso las más exactas noticias al honor y notoria seguridad de nuestra casa”* (carta nº 2, ll. 73/2, FG).

El pacte dóna seguretat pel present immediat, el negoci s'està realitzant amb algú que fins al moment s'ha comportat adequadament, i també pel futur: en cas de comportaments oportunistes o deshonestos, els agents seran exclosos. La por condueix a la inhibició de pràctiques fraudulentos i a l'interès per mantenir una bona reputació.

L'estat o l'empresa, que també són organitzacions jeràrquiques, es diferencien de les xarxes perquè resolen els seus problemes d'acció col·lectiva amb sancions procedents de tercers parts i amb normes formals. De totes maneres, quan les regles coincideixen amb les preferències i interessos dels seus membres –i és el que passa a les xarxes -, l'obediència a les regles formals es reforça, es redueixen els costos de transacció (vigilar, dirigir...) i el resultat econòmic millora.

4.1 La bona reputació, màxim capital humà del mercader

La informació subministrada a la xarxa resultarà fonamental a l'hora de decidir amb qui es negocia.⁴³ Tenir la certesa de la bona

⁴³ El comportament no només es té en compte per comprar o deixar de vendre a algú, la hospitalitat abans esmentada entre els membres de la xarxa esdevé suport

conducta d'un individu és una dada a tenir molt en compte a l'hora de formar un negoci, així ho comenta a Gònima el català Ramon Escolà: "***Respecto de tener una estrecha amistad con Dn Josef Roura y Paez*** (suposem que també català pel cognom) ***de esta, y de que su credito y circunstancias pueden proporcionar mayor amplitud y aumento a mis negocios he determinado formar un nuevo establecimiento con él...sin que nuestra sociedad tenga relación alguna con mis adjuntos necogios, ni responsabilidades***", (carta n°2, ll. 76/1, FG).⁴⁴

El crèdit era de fet una de les garanties bàsiques en el món del comerç i en l'espai jurisdiccional mercantil. El pagament a espera o l'avançada de mercaderies no tenien raó de ser sense la tranquil·litat que podia aportar la bona reputació de l'altra part implicada. Per Terrades, el crèdit té a veure amb la moralitat; seria com l'estat de gràcia davant les convencions econòmiques protegides per l'opinió pública i l'administració de justícia. Per la seva banda, Benveniste es fixa en què el mot deriva del llatí *credo* i en el lligam amb la idea de *creença* i de confiança en una altra persona. Per últim, segons G. Dalla Corte, un altre principi associat a dit mot i que reforçaria les transaccions comercials seria el de *ingenuïtat*, característica entesa com absència de malícia.⁴⁵

Per contra, el mal record d'un tracte determinarà la no renovació de les relacions amb un agent, ja que a diferència d'altres tipus d'organitzacions jeràrquiques, no hi ha obligació de fer-ho. Es podria dir que es tracta d'un sistema més lliure, però atenció, una

incondicional sempre i quan es procedeixi de manera seriosa. MALUQUER DE MOTES (1989), pàg. 70.

⁴⁴ Més mostres. La bona marxa dels negocis de Pedro de Vértiz anava paral·lela a la seva reputació: "...por el gran crédito que tenía dicha casa (l'empresa de transport i de crèdit de Vértiz, *la casa de conductas*), *la buena custodia y manejo interior de ella, ocurrían los comerciantes del reino a poner sus caudales transportables a Veracruz...no solamente los comerciantes ponían dichos caudales en la referida casa...y corrían sus conocimientos con la franqueza dicha, sino que también los hombres acaudalados, las testamentarias y otros individuos, los colocaban por vía de depósito, considerándolos más seguros que en su propio poder*". SUÁREZ ARGÜELLO, CL. E. (2005). "Las redes familiares y sociales de un transportista novohispano: Pedro de Vértiz, 1760-1802". Dins d'*Actas del X Simposio de Historia Económica: análisis de Redes en la Historia Económica*. Barcelona: ed.UAB, pàgs. 27-28.

⁴⁵ DALLA CORTE, G. (2000). *Vida i mort d'una aventura al Riu de la Plata : Jaime Alsina i Verjés, 1770-1836*. Barcelona: Publicacions de l'Abadia de Montserrat, pàg. 16.

llibertat on sempre s'han de rendir comptes. Si en el mercat per exemple tot és impersonal, els participants són anònims i les relacions puntuals, citant a M. Casson: “*there is no problem in trusting anyone needing to know the other person's name. There is no problem in trusting the other part since everyone operates in fear of the law. So long as you can point out the person who cheated you, there is no need to know their name*”⁴⁶, a les xarxes el “qui és qui” marcava profundament. D'aquí la importància de la bona reputació sobre la feina ben feta per tal que un comerciant pogués prosperar en el món dels negocis: “*To support and maintain a man's private credit its absolutely necessary that the world have a fixed opinion of the honesty and integrity as well as the ability of the person*”.⁴⁷

Al respecte, les paraules d'un dels catalans que van emigrar a Amèrica el segle XVIII estudiats per Dalla Corte, Jaime Alsina, encaixen com un guant: “*Conserve Vm. Su buen nombre y crédito, que vale más que todo el dinero del mundo* “ o “ *el crédito de un hombre de bien vale más que el dinero*”. I és que la importància del bon nom o de l'honor no solament es circumscriu dins la moral o la ètica, sinó que arribava també a l'activitat comercial. En suma, tenia a veure amb l'existència de regles obligatòries que regulaven la vida mercantil i que fixaven relacions econòmiques a més de les típiques personals entre parents, amics i coneguts. En conseqüència, les obligacions pròpies dels pactes no eren tant fruit d'una imposició legal, com d'una part inherent al funcionament de la mateixa societat. L'univers d'obligacions i les regles, diu l'autora, no posaven remei només a les faltes, també imposaven conductes obligatòries no espontànies i assegurava la cooperació entre els comerciants. S'entén per aquest motiu que el mateix comerciant s'escandalitzés davant la mala conducta d'un altre individu en un tracte; a mode de símptoma, diria que “*se le caía el alma a los pies*”. Els comerciants d'aleshores ho podien considerar com una mala acció, com una violació del manament catòlic de no voler per a un altre el que no es desitja per a un mateix.⁴⁸

⁴⁶ CASSON (2005), pàg. 11.

⁴⁷ Citat a MATHIAS, P. (2000). “Risk, credit and kinship in early modern enterprise”. Dins McCUSKER, J., i MORGAN, K., (eds), *The early modern atlantic economy*. Cambridge University Press, pàg. 29.

⁴⁸ DALLA CORTE (2000), pàg. 114.

A una xarxa efectiva, tots els tràmits han de ser transparents, cosa que dona seguretat a les dues parts: ***“Para caminar de conformidad en nuestra cuenta corriente, y poderla igualar de acuerdo, me remita un extracto de la seguida desde 1794 hasta el presente”*** (carta nº12, ll. 78/2, FG).

Una de les particularitats que més s’afanyen a assenyalar de la diàspora maragata és precisament això, *“la fidelidad de la palabra empeñada”* (la pauta en tots els actes de la seva vida), en paraules de l’expert en la matèria Luís Alonso Luengo. En la mateixa línia recull l’afirmació del Pare Flórez a *España Sagrada* el 1762: *“Era proverbial la honradez de los maragatos... son gentes dadas al comercio de la arriería en la que guardan notable fidelidad”*; i a continuació exposa una breu història per reafirmar novament la idea. L’escenari és una posada on té lloc una subhasta. S’hi donen cita un andalús, un català de Granollers, un asturià, un aragonès, un gallec, un castellà...en fi, *“toda España en Madrid”* i comenta: *“Al final puja el maragato diciendo. No traigo dinero, este tesoro es mi palabra, nunca desmentida, es mi crédito harto conocido entre las gentes que se ocupan del tráfico interior. Saque el señor herrero un papelillo de los que le sirven para envolver su cigarro y déjeme poner en él tan sólo mi rúbrica y ella acreditará y hará buena la palabra de que Alfonso Barrientos ha de entregar 1200 pesos por el traspaso del parador.”*



Maragat

L’interessat, enlluernat per tanta seguretat, crida: *“Viva el reino de*

*león! Viva la honradez maragata...hay quién da más? Vale la palabra del maragato frente al oro del manchego?*⁴⁹

La serenitat que proporciona la xarxa és el seu punt fort i la seva capacitat influenciadora és més que considerable. Vaja si devia funcionar! devien pensar els protagonistes de les cartes...les referències als rumors i la por a la mala reputació entre els comerciants fa córrer rius de tinta.

a) Els rumors

En el fons Torelló destaca un il·lustratiu fragment. El nebot d'Isidre Torelló (podria tractar-se de Po, tot i que no hi figura cap nom), escandalitzat per les brames que acusen directament el seu oncle, interpel·la a la persona que les ha promogut: ***“No puch acabar de creure una veu que se me ha donat per certa”***. Immediatament es pregunta quines són les raons de tal denúncia per arribar a alguna mena d'acord: ***“voldria que vm, me digués qué motius té per.a obrar contra lo oncle, y tota nostra casa,...si és de justa causa...sabriam esmerssar (esmerçar-ho)”***. El remitent parla d'un assumpte de diners traient-li importància (***“Si fos causa de esta novedat las quatre mil lliuras aquellas que tant bulla han mogut, és poca raho (raó)...espero se me explicará ingènuament”***) i apel·lant a la bona voluntat del destinatari (***“fassas càrrech dels sobrats sentiments y que per semblants cosas ha passat lo pare y todas las casas...y que seria hora de descansar, que no han fet tans mals favors”***), demana una treva (***“y crega que sentiria moltíssim se agessen de ensendre novas bullas, que podrian ser molt perjudicials, y de ningun gust és”***). La carta no amaga el to d'espant davant la situació perquè les queixes no anaven només dirigides a una persona en particular, sinó que afectaven tot el llinatge. A més, la reputació i la honorabilitat constituïen el capital social i humà del mercader, sense ell no quedaven gaires sortides per la persona que el perd.

Per evitar situacions similars i altres malentesos, l'“*Expediente suscitado contra Francisco Giral y Cortes sobre la procedencia de*

⁴⁹ El crèdit dels maragats era tal que la seva honradesa els va fer mereixedors de la confiança de la Corona en el trasllat d'or des dels ports d'Índies, fins a la cort, així com de la recaptació dels tributs. ALONSO (1981), pàg. 52. Imatge extreta de RODRIGUEZ, A., (1801). *Colección general de los trages que en la actualidad se usan en España. Principales en el año 1801, en Madrid*. Madrid: ed. Sociedad de bibliófilos españoles (ed.1974).

porciones de medias de Estambre y algodón” trobat a Simancas dóna noves pistes del comportament entre els membres de la xarxa. En aquí, l'inspector principal explica les seves dificultats per descobrir si algun fabricant comet cap irregularitat; els interrogats es tapen entre ells i es neguen a comunicar qualsevol aspecte que pugui comprometre cap altre company. Tots són conscients que a la llarga els podria perjudicar: ***“Para desempeñar este encargo...he hecho con cautela algunas disfrazadas interrogantes, à varios sujetos idoneos, de crédito, y de conocomiento nada equivoco de las calidades de los expresados Miret y Vila; pero como siempre desconfian y recelan, ò temen ofenderse estos Patricios unos à otros, guardan todos cierta política en ocultar sus calidades, ò en no manifestarlas con claridad de modo que un ministro en esta Provincia, tiene muchísima dificultad para averiguar la verdad desnuda quando se trata de la conducta particular de sus Regnicolas, temiendo siempre, que sus Informes les produzca algun daño, o disgusto si se llegasen à descubrir por los interesados”***.⁵⁰

Sobre un altre conflicte, Nadal explica: ***“Tengo muy presente à Dn Ramon Perramon, y de la tragedia tubo que sufrir pr el asunto de Dn Magin Marsi y Dn Jph Riera”***, i després de consultar un especialista, avisa a Torelló que, com acostuma a succeir amb les qüestions legals i a banda de no garantir res: ***“el mayor gasto será el del Abogado”***. Però el problema més important és que: ***“Aparte de esto devo hacer presente a.v.m, que consiguiendose el indulto, queda una fuerte barrera q.vencer, y es la de q.puede conseguir algun empleo, pues q,son tantos los pretendientes q.el que.logra es como el q.saca un numero de la loteria”***(carta134, ll. 1566, FT). Novament, aquesta ***“barrera que vencer”*** fa referència a la reputació, quelcom imprescindible pels comerciants.

Els Ferrer tampoc escapen a les males veus i Antoni mostra la preocupació pel que es diu del seu germà Zeferí: ***“Acabo de leer el contenido de tu apreciada ultima que me ha cubierto de pesadumbre todo mi corazon, y no lo ha dejado desde entonces en reposo un solo instante reflexionando el estado en que te habra puesto ese maldito rumor, que ya me parece dura demasiado”***, (carta del 6 d'abril del 1802, FF).

El neguit que causaven els rumors és ben visible. A la següent carta del fons Torelló, el tema reapareix i se'n diu: ***“Deu bulga que nos***

⁵⁰ DGR, 2ª Remesa, lligall 2903, AGS.

moga altre enbulich, que des.de.que batx rebre tal noticia, que me ha dat prou que sentí, que no menjaba ni dormia consideran la beu pasaria per Barcelona de mi, que no tinch del tot fora del cap que sempre penso que com hinbentaren axo, podem dir que dich mal del Rey, ò la Reyna, ò als ministres, y fer una carta falsa, y ferme beure per las presons encara que no faltarian personas que axirian pera mi, jo no dexaria de tenir lo disgust, y bosaltres tanbe". No era per a menys, el tema és seriós, si les mentides continuen les conseqüències podien ser importants: *"que ab cosa de tres semanas han desterrat de Madrit set personas de distinsió que no son menos que condes, y condesas, y dos marquesos, per est motiu, Deu bulla que los meus contraris no hintentin tal cosa"* (carta n°3, ll.1566, FT) ⁵¹.

Fins ara, es podria aplaudir la utilitat de la manifestació pública de les virtuts o defectes a l'hora d'evitar negocis fraudulents i conductes inadequades; però alerta, no devia ser improbable que s'informés erròniament i s'acusés algú injustament per treure'n profit. Entre els mateixos catalans, sense anar més lluny, en la indústria paperera i amb l'objectiu d'obtenir l'*Asiento*, fabricants de la Ribera o de Sant Pere de Riudebitlles intentaren sense èxit posar en entredit les mercaderies procedents de Capellades.⁵² La rivalitat podia provocar, fins i tot, notícies de tal envergadura com la falsa mort d'una persona. Afligit, un amic de Zeferí Ferret li comenta: *"Sé que Ravella propagó la noticia de mi muerte, el dice que salió de Villanueva la mentira"* (carta del 3 de Gener del 1802, FF). Lògicament el culpable, no ho reconeixeria.

Tornant a un plànol purament laboral, Melcior Planes explica amoïnats com s'està tergiversant la seva feina i el seu intent de fer arribar un memorial al rei: *"Las beus que fa corre lo Sr.Castella, tan falsas y embusteras com ell matex, com se beura ab la declaració, justificada, autenticada, y ligalisada, que per est correu rremeto als meus companys comissionats... donanbos la relació puntual del modo que batx entregar la representació al Rey*. El cas és que el tal Castella l'acusa de no donar-li al Rei l'informe en qüestió i com no s'ha quedat amb cap justificant que certifiqui la seva acció(*y per no quedarme copia de las cartas*) no li queda més remei que tornar al lloc per aconseguir algun testimoni

⁵¹ **Veure annex n° 19.** Reproducció íntegra de la carta.

⁵² GUTIÉRREZ (2008), pàg. 76.

favorable: *“hi alesoras me batx tira als peus del Rei batx creure al capita, hi batx hana a.troba al Príncep de maserano demananti que sim bolia fer la caritat de fer una sertificasio com jo habia entregat la representació en mans del Rey per lo motiu que habia rrebut una carta de uns Principats que me la demanaban, per aberi algu dels individuos que feya corre la beu, que hi habia alguna carta en Barcelona de algun de Madrid que deya que hera mentida lo que jo habia escrit”*. Malauradament, la reacció no és la desitjada: *“ell me respongue que axo no se hestilaba, y quels escrigues que qui no ho bolgues creure que li bingues a preguntar à ell; pots pensar com quedaria jo...”*, tot i la negativa, el problema es soluciona sortosament per Melcior Planes quan es torna a trobar un dels homes que també esperaven al Rei i aquest accepta recolzar-lo: *“batx troba aquell senyor que entrega la representació despues que jo...que crech que Deum el posa devan (davant), ja pots pensar la alegria me dona, li batx demana sim bolia fer lo fabor de fer.m una declaracio de lo que ell habia bist hi me digue que si...Dono moltas gracias à Deu de poderla enbia, que cobrare al credita que lo Sr.Castella me habia quitat”*(carta n°2, FC).⁵³

Com es veu, els pactes interns no sempre funcionen i el risc és present. Tot i desconèixer els motius del conflicte, en nombroses cartes Nadal esmenta el plet que tenen amb un tal Borrull i comenta que el seu comportament el conduirà a una situació catastròfica: *“En quanto à Borrull, Dios le bendiga, pues parece que no tiene remedio, ni es facil cortar sus desatinos, lo cierto es que aqui perdió el Pleyto sobre la moratoria y he ohido decir que ahora seguira el punto pral en Barcelona, pero sea esto, ò lo que por essa corre temo que ba alargo passo à su entera ruhina”* (carta n° 227, ll.1567, FT).

La professió de corresponsal tampoc escapava de possibles situacions turbulentes. És ben significatiu que en el sonet *El agente de sus negocios*, Ramón de la Cruz els parodiï i deixi clar que molts s'aprofitaven del seu càrrec per defraudar i enriquir-se il·legítimament. En aquí, un jove casador batejat amb el nom de *majo ocioso*, pregunta a un agent en què consisteix el seu treball per guanyar tants diners: *“Señor, hablemos con confianza. Pretendo que me digais cuál es vuestro oficio ó maña de vivir, que asi teneis los doblones como agua, andais en coche y parece un palacio*

⁵³ Veure annex n° 19.1. Reproducció íntegra de la carta.

vuestro casa, vuestra muger una duca, y vos algun Par de Francia". L'agent es mostra reticent a rebel·lar els seus secrets, però al final li explica que és agent de negocis i que són imprescindibles certes "habilitats" o trets si vol ser ric: "*¿sois escrupuloso?...¿Sabeis fingir?*", el jove respon amb picardia i es guanya el favor de l'agent. La manca d'honradesa torna a aparèixer més endavant quan l'agent, que curiosament tracta a les dues parts d'un plet, demana als interessats diferents regals o pagues extres per decantar-se per un d'ells. També hi és ben present amb la demanda explícita del jove a un marquès que, després d'obsequiar-lo amb un rellotge, li recorda: "*y no olvideis lo que esta repeticion os señala; pues agentes y relojes son tan críticas alhajas, que si no se les dá cuerda todos los días, se paran*".⁵⁴

El paisanatge o altres vinculacions podien promoure la germanor i l'ajuda mútua, no obstant això, seria ingenu pensar que les enveges o la possibilitat de fer botí a qualsevol preu no existissin. Molt especialment durant els moments de crisi, els conflictes interns es disparaven. Les xarxes no eren cap oasi i la competitivitat entre els mateixos catalans era a l'ordre del dia.⁵⁵ Per exemple, amb els coneixements tècnics sobre la fabricació d'indianes es veu com molts individus, tot i tenir trets en comú com per formar part de la mateixa xarxa, no volien compartir la informació. Certament era un aprenentatge difícil, molt demandat, i els pocs que tenien la sort de dominar-lo (només uns 29 individus documentats en una data tan tardana com el 1768), no estaven disposats a proclamar-lo als quatre vents. Thomson explica que una aurèola de misteri envoltava la professió i la naturalesa dels ingredients especials que donaven aquella brillantor i solidesa als colors. Justament, Francesc Ribas, obtenia un privilegi reial el 1769 sota la condició d'ensenyar: "*el secreto de dar con solidez, subsistencia y hermosura los colores y pinturas, sus composiciones, mezclas y dibujos*" a un parell de persones en l'interval de tres anys. Ribas acceptà de bon grat els avantatges fiscals del privilegi, en canvi no tant la difusió de les seves habilitats. Va intentar escaquejar-se i mantenir-les en secret el

⁵⁴ De la CRUZ, R. (1900): "El agente de sus negocios" a *Sainetes de D. Ramon de la Cruz*. Madrid: Ed. La novela ilustrada.

⁵⁵ Muset parla de disharmonies entre diverses famílies i companyies de catalans establertes arreu d'Espanya. MUSET (1997), pàgs. 243-244.

màxim possible confiant l'art del tint i l'estampació únicament als seus descendents i associats més propers.⁵⁶

En la mateixa línia es situa la queixa trobada als documents de la Junta de Comerç, on un fabricant es defensa de la suposada acusació de no voler compartir els seus coneixements, tot i veure's en l'obligació de fer-ho. Entenent la importància de tal informació (a menys estampadors i tintorers, menys competència), no resulta gens estrany que la inculpció fos certa.

Si això succeïa entre catalans, què no dirien d'ells individus que no compartien cap element en comú. Als propers casos, els atacs procedeixen de fora de la organització.

Procedents de Madrid, arriben informacions negatives sobre els catalans. No es pot saber amb exactitud qui les llença, però imaginem que es tracta de comerciants que pretenien perjudicar la reputació d'aquests mercaders per tal d'esgarrapar algun client. En la següent carta, Gabriel Garriga explica a Gònima que darrerament s'està criticant la qualitat dels gèneres catalans: ***“ban imbuiendo a las casas de consejeros, y de los ss.ores (señores) que los catalanes tienen hecho estanco de los cotones vendiendolos caros y de mala calidad, sobre cuió particular he tenido q.e hablar para desemprecionar las especies â los preocupados y aficionados a.lo que viene extranjero”***. Immediatament, l'autor de la carta insta als seus col·legues (als Directors de les fàbriques de filats de cotó) a una ràpida intervenció que posi fre a tantes males veus: ***“Me ha parecido darles esta noticia para gov.no (gobierno) de Vms y que tomen las medidas que les parezca mas conducentes...yo no cesaré de practicar las diligencias p.a averiguar lo que tenga de verdad, y en tal caso obrar lo q.e conbenga”*** (carta n°1, ll.63/1, FG).

Documents de la Junta de Comerç reproduïen així mateix més crítiques. Per exemple, en el lligall XXXIII, els fabricants del Principat rebutgen la figura del visitador als seus centres i responen a la suposada acusació de baixa qualitat dient que tal característica depèn del que tria el consumidor, de *“la codicia del comprador”* i no d'ells.⁵⁷

En definitiva, pocs escapaven totalment a la temptació de fer negoci en detriment d'altres membres de la xarxa si s'esqueïa, pel que la capacitat de reacció dels integrants determinarà en última instància el seu èxit o supervivència. Sense ser una ciència exacta, les

⁵⁶ THOMSON (1994), pàg. 249.

⁵⁷ Lligall XXXIII, n°30, Junta de Comerç, Biblioteca de Catalunya.

organitzacions que acabaven triomfant destacaven per la confiança, la fidelitat, l'honradesa o l'agraïment, aspectes que tot i no ser suficients, resultaven necessaris.

4.2 Un pas més enllà: la confiança, la fidelitat, els favors, el clientelisme i l'agraïment

Abans d'arribar lluny i d'assolir grans beneficis, els integrants de la xarxa havien de cuidar els aspectes més propers i immediats. Tan important com enviar correctament i a temps la mercaderia, era que els clients quedessin contents i sorpresos de la bona qualitat: *“Confieso han superado a mi idea así los colores su limpieza y buen acabado, como lo vien matizado de los dibujos, especialmente los de CB (?) superfinas que creo no se puede mejorar”* (carta nº 3, lligall 78/1, FG). Moltes cartes comencen amb la satisfacció de l'agent després d'examinar els teixits: *“He recibido de Pelegrin Riera los 19.fardos, con 43 pzas.de vayetones que he comprobado, y he hallado de conformidad”* (carta nº 243, ll.1566, FT), *“Recivi dos estimadas de vm...en las que veo el gran cuidado tiene a.fin que la Ropa salga conforme, lo que nunca he dudado”* (carta nº 49, ll.1566, FT). Els teixits resultaven encara millors si es comparaven amb altres per la poca professionalitat de molts fabricants: *“aquí lo hazen quatro chapuzeros: es tan necesaria la viveza y buen ojo en los colores, que solo pr.esta circunstancia los prefieren, ahunque sea la calidad mucho mejor en los otros, y p resto no me canso de recomendarle este punto”*, (carta nº185, ll. 1566, FT).

Agraït del bon servei, Juan Gregorio Gil diu a Gònima que: *“Completisimamente me han gustado todos los dibujos por sus muchas variedades y dibujos menudos con mucha variedad de colores”* (carta nº5, ll. 76/1, FG). *“Doy a vm muchas gracias por la oferta que me hace en seguir sirviendo con la misma generosidad que hasta el dia por principio del establecimiento de mi casa”* (carta nº15, ll.77/2, FG).

El pas lògic, després d'un nombre considerable d'intercanvis reeixits, era el naixement de la **confiança**. L'autoria dels productes era important i els de Gònima devien ser tan bons que expressions com les següents són ben freqüents: *“Que sean de unas ideas delicadas (els teixits) y capaces de decir ellas mismas quien ha sido su autor”*(lligall 79/1, carta nº3 de Juan Jose Santiváñez). *“No*

dudo desempeñará Vm este encargo como acostumbra" (carta n°4, ll.77/2, FG).

De fet, quan la confiança és prou forta i és fruit d'una llarga relació, no hi ha lloc per a la preocupació. Així ho comenta Juan Gregorio Gil a Gònima: *"Nada digo a vm en orden a sus pagos mas que el significante que aunque es el tiempo de.los picaros vm y yo somos hombres de bien y como tales seguimos nuestra correspondencia"* (liligall 78/2, carta n°19).

Segurs de la bona resposta dels proveïdors, es donava un altre vincle, la fidelitat: *"En orden a que le diga quales dibujos sean de más solidez y las debo manifestar a Vm con la ingenuidad que me es propia que las Indianas de su fábrica son todas preferentes sin demerito alguno en ninguna de ellas. Esta berdad se funde sobre la esperiencia de más de 5 años que hace que se las gasto pues como ropa de vendición tienen todas buena salida sin que quede ningún resto"* (carta n°8, ll. 75/2, FG).

El bon fer i la professionalitat tenen una altra conseqüència més: molts clients estaven disposats a fer publicitat de manera gratuïta. A continuació, fragments on la xarxa actua com a publicista dels productes dels seus membres mitjançant el boca-orella.

Nadal aconsegueix d'aquesta manera més clients per a Torelló: *"Un amigo me ha encargado 40 pzas de Bayetones Arratinados, color de Siruela, y los quiere sin falta lo mas tardar por primeros de Sept.pero quiere saber el precio ultimo a.que vm se.los podrá arreglar...con que espero su respuesta para poder satisfacerle"*(carta n° 121, ll.1566, FG).

La bona reputació corre com la pólvora i el bon renom de Torelló com a fabricant és tal que molts volen convertir-se en clients seus: *"en el supuesto de.podermelos vm remitir al.precio de.los 26 que es el mismo à que me los dan en esta à escoger, pero el deseo que tengo de tratar con vm me impele à darle la preferencia; asegurandole, que en mi tendrá vm un parroquiano de mucho consumo, y seguro como puede vm informarse"* (carta n°195, ll.1566, FT).

Les afirmacions i demandes de Vicente La Ripa o de Miguel Lahoz de Saragossa també als Torelló així ho mostren: *"pues me atrevo à decir me gusta mas su ropa a.vm, que la de Aguilera, y el cuydado que pone con imitar los colores,lo que no he visto en ningun Fabricante"* (carta n°136, ll.1566, FT) *"Mucho apreciare me tenga paciente para las remesas de Paños que tan acreditados tienen su especialidad en esta Botiga de su mas sincero àfecto de vm"* (carta

nº199, ll.1566, FT). Gònima gaudeix de la mateixa fama i la carta de Juan de Galarza així ho deixa veure, doncs, no sent català i **“Haviendo visto en las lonjas de algunos de mis Amigos, compañeros, convecinos de esta calle de las Postas, las Ind.de la fábrica de vm”**, demana que li remeti un fardell mensualment, (carta nº1, ll.73/2, FG).

Per a que una xarxa sigui efectiva, allò més desitjable és que el lligams de paisanatge, amistat o fidelitat coincideixin però, lògicament, una xarxa no es construeix com un club social sinó amb un objectiu clar: tenir èxit als negocis, per això quan un individu es veu desplaçat, vol deixar clar que els canals de comunicació poden seguir oberts per a futures negociacions. Jph. Guardia lamenta que Torelló no hagi triat al seu germà per a un negoci: **“Molt me auria alegrat ague acomoat à vm lo desempeño de.paños per lo meu germà ab qual alicient auriam tingut mes ocasio de continuar ab reciproca utilitat nostra correspondencia”**, malgrat la desatenció, el remitent l’insta a comptar amb ell en altres moments: **“Ab tot esta queda oberta per quant vm tenga gust manar à est son affte. y atent servir”** (carta nº296, ll.1566, FT).

Un cop guanyada la confiança i expressada la fidelitat, s’apel·la a l’amistat per demanar favors: **“Me remitirá a la mayor brevedad los dos F de indianas que en mi anterior le supliqué a vm me encaminase, lo que está bien y espero de su antigua amistad”** (carta nº 9, ll.78/2, FG). **“3 fardos de indianas de dibujos bonitos y ultima moda...de calidad regular y otro más fino procurando la mejor elección y precios equitativos todo lo que espero de su antigua amistad y el buen desempeño que siempre ha tenido con esta casa”** (carta nº6, ll.77/2, FG). **“Y si se halla con medias chinas de buen gusto, que fuese su calidad fina y precio equitativo tambien me podrá remitir otro F; pero le suplico que si no es así no me.lo encamine pues el ultimo que me remitió no salio como yo esperaba”** (carta nº8, ll. 80/1, FG).

I la més esclaridora: **“Pero debale al favor de vm que se esmere en buenos dibujos, buenos colores y de aquello que se sabe elegir para los Amigos”**. Interessant que aquest darrer mot sigui escrit amb majúscula, (carta nº15, ll.79/1, FG). Juan Clemente de Ojeda o Juan Gregorio Gil reclamen mercaderies pel fet de ser vells coneguts: **“Se sirba remitirme a la maxima brevedad dos fardos de indianas regulares de los colores, y gustos, que vm halle más modernos lo que espero de su antigua amistad no lo hechará en olvido pues me urge mucho”** i **“Siento mucho que saviendo vm**

que soy su Amigo berdadero (novament “Amigo” amb majúscula i noti també el lector la paraula “berdadero”) *me trate en todo tiempo y es particular en esta ocasión suplicando*” (cartes nº3 i 1, ll.81/1 i 73/2 respectivament, FG).

Sense objeccions, els clients demanen als proveïdors favoritisme sobre altres comerciants: *“li.n demanariem una bona porció de caixas; y dit Sr. Amigó casi nos pot servir millor a nosaltres, q. no a altres puix nosaltres li entregam los diners...y tenim antes (entès) q. altres los hi enviém”*. És un fenomen que anava lligat a les aliances que cadascú decidís i a les cadenes de favors: *“y a dit Sr. Amigó estimarem q. de nostra part li doni nostras expressions, y q. li estimam sos favors”* (carta nº5, FT).

Quan l'amistat és ben consolidada, es procedeix a demanar altres gràcies que res tenen a veure amb el comerç textil: *“Quando vengan dhos vayet.nes estim.e que me remita una porcion de simientes de las mejor. Calabazas que en esa llaman de Rabaquet”* (carta nº241, ll.1566, FT). Aliments com cigrons o papers especials són altres dels requeriments més freqüents.

El **clientelisme** compleix llavors dues funcions; per la banda dels productors, assegura un mínim de vendes, mentre que per la dels clients, suposa la possibilitat d'exigir millors condicions. Com és lògic, en funció de la proximitat o de la importància del nexa, el clientelisme farà que alguns compradors estiguin per davant d'uns altres: *“Pues son muchos los encargos que.ya tengo y siempre quiero preferir a.vm antes que.a.otros. Las lanas seran.buenas, pero yo pienso que seran mui buscadas”* (carta nº227, ll.1567, FT).

Ara bé, s'havia d'actuar amb molta cura, en cas contrari es podien provocar enveges o empipaments. *“Una casualidad en esta R.Aduana, a echo saber que a.este mi vez.Santibañez carga vm a 45f las Ind.a la Inglaterra –compañeras de las que a.mi me remite y me pone 46 f hace dos remesas, para cuia dif.no alcanzo el motibo, porque yo no registro ninguna entre mi seguridad y la de Santibañez. Lo que pongo en consideración de vm assi por lo que influye al mas o menos despacho y crédito, el mas o menos arreglo que cada uno respectivamente puede hacer a sus mercaderias, como porque es vien manifiesto mi perjuicio y su ventaja con la de poder vender este efecto a mas de un quartillo de R de V en bara mas barato que yo”* (carta nº13, ll.77/3, FG). Queda clar que el remitent és del tot disconforme amb el tracte desigual de Gònima respecte a ell i Santibañez i vol que aquestes preferències també el beneficiïn a ell.

La competència és constant i cuidar les bones relacions amb els habituals era primordial. Tan important com ampliar el nombre de clients, és saber mantenir el que ja es té: **“Pues sin embargo que las aborrezco (un tipus determinat de teixit) veo es.preciso tenerlos por ser color muy estendido y por consiguietne poder surtir a.los Amigos y no inviarlos à otra parte, de.lo que siempre puede seguirnos perjuhicio”** (carta n°88, ll.1567, FG). En una altra carta, Nadal celebra que, malgrat les dificultats, el seu cap pugui complir amb les comandes: **“Reparo que no deja de.la mano los paños de.las minutas pedidas, por.lo que sin.embargo de.la escasez de Agua, que experimenta me prometo quedaremos bien”**, (carta n°78, ll.1567, FG).

L'amistat a la xarxa serveix també per alleugerar les pressions en moments difícils. Nadal ha de fer uns pagaments que, per qüestions burocràtiques, es demoren. A una Junta de creditors per posar al dia la seva comptabilitat, els individus amb qui ha contret deutes es mostren altament tolerants: **“pero como el Banco tiene el Pribilegio R. Hipotecario hasta q.e este esté pagado, no tocarà reparto a.los demas...que no deja de serme bien sensible; Dios quiera, disponer las cosas en.terminos, q.e quanto antes pueda manifestar, mi particular gratitud a.mis Amigos antiguos, q.e tanto favor les merezco y sobre todos a Vm (Isidre Torelló) en quien confio que me continuaran su confianza y proteccion, como siempre lo ha hecho”**, (carta n°215, ll.1566, FT).

Molt interessant és l'afirmació de Juan Gregorio Gil a Gònima pel que té d'il·lustradora en quant a la noblesa de les relacions mercantils: **“Si se le origina algún gasto a este percivo me lo diga para avonarselo pues los amigos han de pedir los favores sin perjuicio”**, (carta n°11, ll.80/1, FG).

Fins i tot, els clients es presten a ajudar al venedor. Andrés López de Trias diu a Gònima que pot comptar amb ell si li sorgeix cap problema mentre sigui a la seva localitat de Campillo de Altobuey: **“Si a Vm le ocurre alguna cosa mientras subviva en esta, le estimare me mande con entera libertad, pues voi reconocido a sus muchos favores y deseo acreditarle mi reconocimiento”** (carta n°2, ll.77/2, FG).

Donades les estretes relacions, els formalismes podien arribar a desaparèixer: **“Vm mande quanto gustes ni ceremonias ni cumplimiento alguno pues entre nosotros no se debe usar en ningún tipo”** (l·ligall 76/1, carta n°6 de J.G.Gil de Santiváñez), i les expressions més familiars es multipliquen. Des de preguntes sobre

la salut, fins a salutacions d'altres familiars dels clients al destinatari. Juan Gregorio Gil de Santiváñez parla sovint del seu oncle, de la seva cosina (M^a Polònia Gil) o dona records de la seva tia Paula per a Gònima. Nadal acostuma a preguntar per la salut del seu cap i sovint celebra les bones notícies de la família Torelló en conjunt: ***“Recivimos con el gusto q vm pueden pensar la plausible noticia del feliz alumbram.to de la Sta Paricuta del Amº Joaq.n haviendola dado un robusto niño...celebrando q.e la madre e hijo sigan con toda felicidad de cuyo plausible sucesso damos a.vm las mas cumplidas enorabuenas”***, (carta n°288, ll.1567, FT), ***“Pero siento las sombras de accidente q.e a.este parte de un año padece el amº Joaquin a.quien para curarse radicalm.te le.han receptado las Aguas de.la Espluga y deseo que hagan todo el buen efecto q.e apetecemos, así lo quiera Dios como se lo rogamos”***, (carta n°292, ll.1567, FT). ***“con.que ahora solo falta q.e el amº Joaquin baya a.la Espluga y q.e logre dexar alli todos sus males que es lo que deseamos”***, (carta n°290, ll.1567, FT).

Finalment, l'**agraïment** és molt freqüent en les cartes i quan les transaccions són transparents i reeixides la relació entre les dues parts resulta immillorable: ***“Le remitiré a vm (un regal) las 4@ de garvanzos que por mi le he remitido todos los años para que en mi nombre se sirva comerlos”*** (carta n°1, lligall 78/2, FG).

Per exemple, la resident a Madrid, Paula Guiral, envia a Gònima dues dotzenes de fruita per a què ***“en mi nombre refresque un par de tardes, teniendo a vien admitirla pues sólo es una mra.(muestra) de mi agradecimiento”***, (carta n°1, ll. 70/2, FG).

Nadal agraeix les mostres de Torelló i es congratula de les bones relacions entre ambdós: ***“Siempre he contado y ahora mas que nunca con la sincera amistad de vm que me es sumamente apreciable”*** (carta n°215, ll.1566, FT). És més, la solidesa de la relació fa que molts clients acabin acceptant compres no previstes: ***“Digo que puede desde luego remitirme el fardo de colores pedido con arreglo a los 40s que me dices pues no gusto que ningún amigo pierda ninguna cosa en servirme”***, (carta n°6, ll. 77/2, FG).

Reprement un fragment d'una de les cartes ja esmentades (carta n°62, ll.1567, FT), on Nadal accedia a acollir un familiar de Torelló que passava per Madrid, crida especialment l'atenció no que l'accepti, sinó l'expressió ***“como es mi obligación”***. A primera vista, el paisanatge pesa molt a la xarxa, però filant més prim, no és només això. Una segona interpretació més acurada partiria del

principi d'obligació que definia els deures davant la família i en certs casos –com a les xarxes- d'altres individus. La concessió de favors es regia pel costum i per la idea de reciprocitat. Sens dubte, un dels favors més sol·licitats eren les **cartes de recomanació**.

4.3 La carta de recomanació

La carta de recomanació⁵⁸, també anomenada de confiança, donava suport a peticions i servia per incorporar individus en qualitat de nous membres en un grup social, en determinades activitats (les tertúlies...), en negocis, etc.⁵⁹ El mot *recomendación* -del llatí *commendatio*- era entès a l'època segons el *Diccionario de Autoridades* com un encàrrec, comanda, súplica o com el fet de posar quelcom a cura i diligència d'una altra persona. Al temps, es vinculava directament amb el factor d'influència. De fet, l'expressió carta de recomanació era una derivació del *littera commendatitia, dignitas i autoritas llatina*, relacionada també amb el principi d'estimació social. L'acceptació per part del receptor significava mantenir vincles amb persones desconegudes i fer-se càrrec de tot un seguit de deures per ajudar-los en tot allò que necessitessin, des d'aconseguir-los una feina, fins a la manutenció, l'allotjament, etc. El següent fragment, tot i fer referència a un emigrant a Amèrica, il·lustra perfectament la idea de tals cartes i de com encomanar algú a un conegut: “*Casellas no conoce en esa Imperial Villa a persona alguna, se lo recomiendo a VM. No solamente para que le sirva i dirija en quanto a vm le pareciere le pueda servir de guía, sino también para que le suministre el dinero que necesitase para llegar a su destino, pues aunque no va nada escaso de facultades me á parecido combeniente darle esta recomendación para confirmar el buen afecto que le profeso y porque es acreedor por sus bella prendas, á que todo el mundo lo ame y estime y con más afecto sus paysanos*”.⁶⁰

⁵⁸ **Veure annex n°7.**

⁵⁹ Les cartes també servien per substituir els diners en efectiu. Dalla Corte diu que compensaven l'ús de la lliurança en qualitat d'ordre de pagament i com a instrument de canvi. Així mateix, mitigaven els deutes de plaça a plaça perquè donaven lloc a la cessió i franquícia de metàl·lic en els llocs on es feien valdre. Dins del món judicial, eren reconegudes com a prova i donaven referències sobre la conducta del recomanat. DALLA CORTE (2000), pàg. 109.

⁶⁰ Ídem, pàg. 106.

Es tractava d'un document escrit on l'emissor actuava com a garant de la persona recomanada davant el receptor de la carta. La descripció favorable cap a un desconegut per part d'un membre de la xarxa havia de ser suficient perquè el recomanat fos acceptat en les transaccions comercials. El llaç entre recomanador i recomanat era el desencadenant del procés, però segurament el més interessant sigui el lligam entre qui escriu la carta i qui la rep, perquè en aquí entra en escena el joc d'influències i els contactes preferents. Només els comerciants de trajectòria reconeguda públicament i que complien els requisits de bona fe i confiança podien redactar-les.

L'octubre de 1799, Francisco del Barrio escriu a Gònima per explicar-li que vol obrir una casa de comerç i demanar-li que esdevingui el seu proveïdor. Un cop proposat el mode de pagament, al·ludeix immediatament al seu padrí amb fins persuasius: ***“En quanto al pago, le prebengo se le ha de hazer en moneda metálica y no en valor, y asi no tenga vm que deudar en lo que le prometo pues sus letras seran pagadas en este aspecto; y mediante no saber vm mis calidades (si es o no de fiar) por esta razón me he valido de el Sr Otayza para este efecto, cuya carta de recomendación incluyo adjunta”***, (carta nº1, ll. 78/1, FG).

En la següent situació, Juan Argüelles es vol valdre dels contactes de Gònima per demanar-li una carta de recomanació i alhora fer front a certes afirmacions que desconeixem. La missiva és particularment destacable donat que es fan referències a polítics: ***“Aora es preciso recurrir a brazo más poderoso y para este efecto sabiendo yo que vm tiene amistad con Dn Fco Ant de Zamora del Consejo de Castilla necesito una carta con bastante empeño para dicho Sr.pues me consta es intimo del Principe de la Paz de quien si logramos tome partido nos reiremos de todos”*** (carta nº1, ll.78/1, FG). Argüelles devia estar força interessat en conèixer dita personalitat ja que l'eficàcia de les recomanacions sovint era condicionada per la insistència, estratègia que els contemporanis van batejar com ***empeño***, paraula apareguda en aquí.⁶¹

⁶¹*Empeño* deriva d'unir la preposició *en* i el substantiu *peño*, penyora o garantia segons el dret antic. Per la Reial Acadèmia Espanyola, *empeño* era una obligació concreta per haver donat alguna cosa en penyora. Dalla Corte explica que qui parlava a les autoritats a favor d'un imputat adquiria una mena de deute i **s'hi comprometia**. Finalment, d'acord amb el *Diccionario de Autoridades*, l'*empeño* expressava l'obligació específica en fer-se càrrec d'alguna cosa, en patrocinar a un tercer o en acomplir un deute. Ídem, pàgs. 125-126.

Per una altra banda, difícilment podien negar-se, ja que els mateixos documents partien d'una suposada obligació per ambdues parts. Les recomanacions es donaven en una malla de vincles socials de la mateixa manera que el comerç es basava en una sèrie de cadenes de deures recíprocs que els comerciants estaven, tàcitament o explícitament, obligats a complir. A primera vista, tals transaccions podrien semblar inconnexes, però com diu Dalla Corte, totes elles estaven íntimament unides per una cadena de compromisos prèviament assumits pels integrants de la xarxa. Gràcies a la carta, mecanisme que facilitava el crèdit necessari per a la concertació de negocis, s'unien comerciants desconeguts o es col·locaven homes aturats. El principi d'obligació però, no s'ha de confondre amb un conjunt de relacions socials absents de problemes. Com ja s'ha vist, la pertinença a la xarxa no exclou de rumors, enveges o interessos xocants. Més greu que la desconfiança de la persona desconeguda amb qui es volia negociar, resultava l'encreuament de recomanacions contradictòries que poguessin aparèixer.⁶²

Però la confiança i les bones relacions no només eren imprescindibles entre comerciants, els catalans van haver de guanyar-se-la també en la societat d'acollida.

5. L'acollida en la societat receptora

L'arribada d'un col·lectiu forani a qualsevol societat no acostuma a passar desapercebuda i podia ser vista com un element pertorbador. J. Bravo Lozano explica que la capitalitat va comportar un arrossegament de persones cap a Madrid i una disputa amb altres ciutats per la captació de la força de treball. Però la emigració, segons aquest autor, és un fenomen ambigu que, si per una banda renova la mà d'obra i implica creixement, per una altra, suposa una càrrega de masses que no contribueixen a la creació de riquesa, ja sigui per vocació (tradicionalment s'ha tendit a associar la mendicitat a la vagància) o per obligació (atur en una conjuntura on la demanda es contrau). Davant d'aquestes situacions, l'actitud de la societat amfitriona pot ser doble:

- Receptiva i afectuosa, l'autor parla de Madrid com una mare acollidora i previsor que reparteix el treball: *“cada individuo en particular pone todo su cuidado en buscar el*

⁶² Ídem, pàg. 125.

*medio más oportuno de emplear con mayor ventaja el capital de que puede disponer” perquè “Madrid es un todo perfecto, para todos hay acomodo”. Això sí, “a condición de que quieran trabajar sin salirse del estado en que la providencia les ha colocado”.*⁶³ Potser el to de reminiscències teològiques s’escapa de la rigor científica, però il·lustra el desig de mantenir l’ordre social imperant. Igualment, l’autor de l’època Francisco Santos hi està d’acord amb l’entrada de francesos sempre i quan acceptin quin és el seu lloc, una discreta posició al mercat. Per aquest motiu, els catalans intentaven romandre prudents i no fer ostentació dels seus guanys.

- De recel davant l’augment de pobres (sovint es pensa en l’emigrant com una persona sense mitjans) i d’afany ordenador (polítics arbitristes). Especialment durant les crisis, quan augmenta la desocupació, comencen les pors i es culpa als immigrants de la situació.

L’entrada dels catalans, per la seva banda, fou ben perceptible. Els seus trets diferenciadors manifestats en la llengua, el vestit o el fet de viure com a venedors allunyats de la família, com a mínim, cridaven l’atenció. Com cadascú ho avaluava de manera distinta, la impressió subjectiva que es tenia dels nouvinguts feia que el que podia ser una virtut per a alguns, fos reprotxable o objectable per a uns altres. Per exemple, la famosa manca de despreniment tan criticada i associada als catalans (garreperia), era per als catalans una virtut que els permetia incrementar la riquesa per a futures inversions.

Però segons Torras, altres fenòmens intervenien per augmentar el contrast de sentiments més perillosos. Els catalans apareixien com un grup aliè, amb una cultura diferent i que s’havia negat a formar part de la monarquia. Com es veurà en poques pàgines, rarament s’integraven amb els castellans perquè només ells s’ocupaven de la distribució i de les vendes amb l’ajuda d’altres compatriotes. A més a més, tenien el costum de tornar a la terra d’origen amb tots els

⁶³ BRAVO, J. (1991). “La emigración a Madrid”, dins de MADRAZO, P. i PINTO V. (eds) *Madrid en la época moderna.Espacio, sociedad y cultura*, Madrid: UAM i Casa Velázquez, pàg. 132.

diners estalviats sense que la societat amfitriona participés o es beneficiés de tals guanys.⁶⁴

Si a les reaccions subjectives es suma la manera en què s'establien les relacions entre Catalunya i la resta de l'Estat, o el matís del desenvolupament econòmic desigual visible des del segle XVIII que reforçava les diferències socials entre ambdues zones, tenim tots els ingredients necessaris per a l'aparició d'estereotips nacionals i de visions ideològiques conflictives.⁶⁵

La catalanitat implicava llavors la creació d'uns clixés o d'un conjunt de característiques estandarditzades que es tendien a aplicar a tot el col·lectiu. Deixant de banda el subjectivisme extrem d'alguns testimonis que ens han arribat, val a dir que els tòpics no són mai del tot gratuïts i que contenen un grau variable, major o menor, d'autenticitat i versemblança. Preses en la justa mesura per l'historiador, declaracions de l'època aparegudes als memorials de comerciants o als llibres de viatgers -ja citats al llarg del treball- poden arribar a ser molt útils.

Acte seguit, era ben senzill que els catalans despertessin temors o recances en la societat d'acollida, i tenint en compte quin era l'objectiu -fer negocis i vendre mercaderies als madrilenys-, que els percebessin com a intrusos o possibles estafadors no els afavoria gens ni mica.

La solució passarà per derrocar els prejudicis i guanyar-se la confiança. La manera? un comportament exemplar tant a la vida pública com privada (una combinació de rigor professional i austeritat personal) i evitar els comportaments extravagants que poguessin despertar recels, no fos cas que es conclogués què la fortuna catalana era fruit d'activitats poc honroses...⁶⁶ La discreció i sobrietat a la manera de vestir seran una constant: "*El mismo se lava, se hace de comer y todas las demás servidumbres sin necesitar de criados*".⁶⁷

Reprenent a Alsina, destaquen els consells que li donava al seu nebot sobre la importància d'esprémer els valors de la prudència, del silenci i del respecte en el mateix moment d'aterrar en un nou territori: "*Seria muy feo que un joven como tu estubieses de*

⁶⁴ A Amèrica per exemple, es culpava de l'escassetat de diner circulant i de la debilitat de la inversió productiva als immigrants que tornaven a les terres d'origen amb els diners fets en aquí. MALUQUER DE MOTES (1989), pàg. 75.

⁶⁵ THOMSON (1994), pàgs. 36-37.

⁶⁶ MUSET (1997), pàgs. 50 i 242.

⁶⁷ MALUQUER DE MOTES (1990), pàg. 13.

paseandero en un país extraño y de caffes en caffes, pudiendo estar en casa propia como es la de tu tío hasta que te salga embarcación que no faltará y en cualesquiera parte procura separarte de malas compañías, no hablar mal de nadie, ser mui fiel con todos y en particular con aquellos con quienes has comido el pan, a quienes siempre defenderás, haciéndoles todo el bien que puedas, y no serles nunca traidor, aunque te agravien mucho a sus bienechores, y serás bien visto y estimado delante de Dios y de los hombres”.⁶⁸

En qualsevol cas, no tot era dolent. A banda dels tòpics negatius que es poguessin relacionar amb els catalans, el cert és que un aspecte positiu ha impregnat els testimonis que descriuen els catalans: la **laboriositat**. En aquest punt la unanimitat és total: “*Al ver a estos sobrios industriales levantados con el día, y sin pausa al trabajo bajo un sol que enerva y mata*”, “*me siento penetrado por una suerte de respeto*” observava el francès J.B. Rosemond de Beauvallon el segle XIX. En la mateixa línia, però més entusiasta encara, l’afirmació uns anys abans de C. C. Robin: “*¡qué bueno sería para España que estos útiles hombres pudieran poblar todas sus colonias!*”.⁶⁹ Pons afegia el detall i l’avantatge respecte altres botiguers de què els catalans no tancaven els festius ni els diumenges: “*su utilidad las hace estar abiertas desde la punta del día hasta las nueve de la noche*”. D’aquí que en el XIX, com afirma H. Piron, els mots “comerç” i “català” s’associessin i fos habitual dir: “*vamos al catalán, cuando se trata de ir a cualquier tienda*”.⁷⁰

Tant ha quallat de fet la idea de laboriositat, que fins i tot un llibre d’evident tarannà franquista com *La estética del vestir clásico* ho recull. En referència a la prosperitat de la que gaudeixen zones com Tarrassa o Sabadell, un pare explica al seu fill que ambdues deuen la seva riquesa al caràcter dels seus habitants: “*Son ellos, los habitantes del Vallés, los que se han ganado a pulso la prosperidad de que ahora gozan; con el trabajo suyo y el de sus padres y abuelos, porque para que una industria como esa arraigue y llegue al punto donde ha llegado la española, es preciso una larga tradición, y en el Vallés tejen la lana desde varios siglos a esta parte. (...) Lo que no conoce el vallesano es la pereza, ni el tedio. Puesto que de telas y prendas hablamos, bien podemos decir que el*

⁶⁸ Dalla CORTE (2000), pàg. 118.

⁶⁹ MALUQUER DE MOTES (1990), pàg.15.

⁷⁰ Ídem, pàgs. 20.

vallesano simboliza el traje del lunes, que es el traje del trabajo, o mejor diríamos el traje de la actividad."⁷¹

Vistes les funcions de la xarxa i la seva percepció de cara a l'exterior, es dona pas als seus mecanismes de conservació.

6. Com es manté la xarxa?

L'arribada de l'immigrant a la nova societat sempre és difícil. Els nouvinguts es troben amb un medi inhòspit, on la gent i els costums són desconeguts. Per fer-se un lloc i sentir-se més segurs, els catalans miraven d'aliar-se entre ells. La tendència resultant era que els casaments, les ajudes, etc., es busquessin entre individus similars. A continuació es mostren les estratègies a què recorrien els catalans del segle XVIII quan eren fora de la seva terra: les polítiques matrimonials, la manca d'integració i les aliances per vendre. Tàctiques que es poden aplicar no només als que es van instal·lar a Madrid, sinó que són comunes a la resta de compatriotes que van triar altres regions per fer els seus negocis.⁷²

6.1 Polítiques matrimonials

En el món hispà del segle XVIII, la família significava una de les institucions més importants i el seu paper en l'entramat social era molt més rellevant que a l'actualitat. Certament, l'estat liberal començava a plantejar-se la conveniència d'una societat basada en el mèrit personal més que no pas en el llinatge, però en qualsevol cas, la transició va ser molt lenta.

La seva rellevància era tal, que Mac Donogh indicà al final de la dècada dels vuitanta que, per estudiar el medi burgès català, la unitat bàsica d'anàlisi no era tant l'individu aïllat i concret com la família en si. La raó és que la parentela constituïa una base sòlida

⁷¹ ROCA PIÑOL, P. (1942). *La estética de vestir clásico: antología del vestido compuesta a la mayor gloria gremial de los tejidos españoles*. Terrassa: Yuste, pàg. 448.

⁷² L'abundància d'estructures familiars i empresarials conjuntes, els estrets i permanents vincles amb els parents que han romàs a la terra natal o el ritme i característiques de la instal·lació (la divisió per sexes, la intensificació a mitjans de la centúria...) són pautes que acostumen a donar-se a totes les emigracions de catalans arreu de la Península. Per exemple, veure "La expansión catalana en la Andalucía Occidental (1740-1840)" de M. Alfonso Mola i C. Martínez Shaw o "Los catalanes en Murcia, 1750-1850" de M. Teresa Pérez Picazo, ambdós dins de PÉREZ, A., SEGURA, A., i FERRER, LL. (eds) *Els Catalans a Espanya...*

on desenvolupar les estratègies econòmiques i a partir de la qual es filaven teranyines de relacions que facilitaven l'assoliment dels objectius econòmics.⁷³

Perquè així fos, l'estructura de la institució familiar imposava una sèrie de pautes i obligacions no només al pla afectiu, sinó també al social.⁷⁴ En aquí es configuren les relacions socials i aspectes tan importants com la solidaritat o la fidelitat. Tot el que tingués relació amb la família esdevenia per tant un terreny per a les maniobres i tàctiques, de manera que el seu començament, la formació d'una nova família, era motiu d'un minuciós estudi. Els matrimonis tenien lloc enmig de recargolades estratègies que cercaven la unificació i l'enfortiment d'interessos comercials i econòmics de les famílies que s'havien d'emparentar. Des de les més baixes esferes, fins a les més altes, el matrimoni era entès com una via per segellar aliances de tot tipus.

Rodríguez Díez explica que els casadors havien de tenir el vist-i-plau dels seus i prèviament al casament, en consell familiar, els consogres pactaven les capitulacions on principalment es buscava la igualtat d'interessos. L'aliança matrimonial garantia així una cooperació estable entre les dues famílies: es compartien les informacions, les influències, els contactes o els recursos tècnics. De pas, s'enfortia la confiança mútua imprescindible per fer front a les despeses comunes en inversions fixes i s'assumia el risc de la comercialització en mercats més llunyans. Pels que no gaudien de gaires contactes, l'emparentament amb una família de bon nom significava el millor aval per guanyar-se la confiança de proveïdors, clients, etc.

Torras interpreta que a Igualada, l'acumulació de recursos i de coneixements artesans adquirits pels matrimonis entre dues famílies menestrals va ser el ciment per a l'expansió dels panys manufacturats.⁷⁵ En paraules de J. C Sola Corbacho: "*family links and trust between relatives, along with the geographical distribution of the members of a family in different peninsular towns, facilitated exchanges among the different regions of Spain*".⁷⁶

⁷³ PÉREZ PICAZO (1996), pàg. 251.

⁷⁴ SOLA (2002), pàgs. 4 i 6.

⁷⁵ TORRAS (1995), pàg. 131. Un altre exemple: l'administrador de F. Boter a Mataró era Pau Andreu, casat amb la seva cosina Catarina. LLOVET (2001), pàg. 27.

⁷⁶ SOLA (2002), pàg. 4.

Eren, el que s'anomenaria, casaments per conveniència on sovint els nuvis ni es coneixen. Es podria dir que la institució matrimonial s'assembla bastant en aquí a la tramitació d'un contracte comercial.⁷⁷

Com afirma Alonso Luengo, els maragats buscaven entre els parents més propers a les seves parelles, potser el cas dels catalans no seria tan extrem, però sí molt similar. És més, Muset afegeix que la proximitat sanguínia entre moltes parelles feia necessari demanar certificats a les autoritats eclesiàstiques.⁷⁸ La unió entre membres de la colònia (filles d'altres comerciants) o la importació de dones del país d'origen (endogàmia) eren pràctiques molt habituals.⁷⁹ Els catalans emigrats a Madrid tornaven a Catalunya per casar-se i fins i tot, els mateixos fills dels emigrats a Madrid acabaven contraent matrimoni amb naturals dels pobles d'origen dels pares.⁸⁰ Josep Torelló per exemple es va casar amb la filla d'un pedrer de la mateixa vila. Els seus dos fills van treballar amb ell i es van casar amb dues germanes, filles d'un altre comerciant i paraire català, Segimon Borrull. Quan la seva dona va morir, dues filles de Torelló fruit d'un altre matrimoni, també es casarien amb dos fills més de Borrull.⁸¹ En el fons Torelló, hi ha més exemples de casaments entre catalans; a la carta número 1, Josep Torelló convida al seu cosí, Josep Barnola, a les noces del seu fill: “*farem la boda del meu areu Po ab la Sra. Narcisa Puget*”, o a la 177, on Nadal fa al mateix amb Isidro Torelló y Rovira “*tengo el.gusto de ver celebrada su boda, con mi Sra. D^a Theresa Combelles*” (ll.1566).

Un comportament similar es dona entre els emigrats a Amèrica. Després d'una llarga estància a Puerto Rico, l'oficial anglès G. D. Flintner conclouïa que els catalans “*casi nunca se casan o se establecen permanentemente en las colonias*”.⁸²

Al mateix temps, els enllaços tenien molt a veure amb la mobilitat social i la unió era vista per molts com una via ràpida i directa, sobretot per als joves que volien dedicar-se al món dels negocis i

⁷⁷ ALONSO (1981), pàg.34.

⁷⁸ MUSSET (1997), pàg. 252. Al respecte, Suárez Argüello explica el cas de Pedro de Vértiz que, donat el proper grau de consanguinitat amb la seva promesa (es tractava d'una cosina germana), va haver de sol·licitar una dispensa religiosa. SUÁREZ ARGÜELLO (2005), pàg. 5.

⁷⁹ **Veure annex n°20 i 20.1.**

⁸⁰ SOLA (2002), pàg.10.

⁸¹ TORRAS (1995), pàg. 119.

⁸² MALUQUER DE MOTES (1990), pàg. 11.

abandonar les activitats familiars tradicionals. Tenint en compte que la major part dels comerciants eren immigrants, les relacions de parentesc van ser determinants per al seu assentament en la capital i per integrar-se en el sector.⁸³

De fet, en no poques ocasions, un bon casament era un factor detonant en l'acceleració del progrés econòmic. Gràcies a la dot, millorava la posició socioeconòmica dels contraents o inclòs els independitzava econòmicament. L'aparellament amb la filla d'un membre de l'elit significava fer-se amb una part o controlar els negocis del sogre. En d'altres casos, la independència econòmica encara resultava més fàcil si la dona aportava herències d'un matrimoni anterior o dels mateixos pares. Les dones eren del mateix parer i tenien en ment l'aspecte econòmic abans de contraure noces: *“la nostra cuñada Queta se casa lo dia 10 ab lo marxant...hi hella tal vegada aura procurat a fer diners de lo millo pensanse que casanse, ja pendria la posesió de.lo bens de son marit”*(carta nº 14, FC).⁸⁴

El corresponsal i amic de Josep Torelló, Francesc Boter tampoc es quedà enrere. Per millorar el seu status social, indica J. Llovet, Francesc va cercar una esposa entre l'elit mataronina, Maria Marta Llauder, amb qui es va casar el 1750. Anys després, en morir ella, Francesc va contraure núpcies novament amb Eulàlia Pi, filla d'Anton Pi i Isabel Valls. El casament no podia haver-li sortit més rodó, Eulàlia era resident a Madrid i neboda de Joaquim Valls, un important home de negocis a la capital qui li faria una donació de 700 lliures. Fins i tot, quan la dona no podia aportar béns materials, la unió podia representar un llegat immaterial constituït per influències.⁸⁵

La tàctica del matrimoni no sempre funcionava, però la utilitat de la unió quedava demostrada en moltes situacions. Per exemple, si un cop mort el marit, la vídua es casava novament amb algun membre de la xarxa (podia ser el mateix aprenent o *mancebo mayor*) que assumís el paper de patriarca. Casar-se per segona o tercera vegada aleshores, no comportava cap connotació negativa, ben al contrari es complien dos fins: primerament, l'administració del negoci perquè no era ben vist que la dona s'ocupés dels afers empresarials i era confinada a l'àmbit de la llar i, en segon terme, que un nou

⁸³ MUSET (1997), pàg. 252.

⁸⁴ SOLA (2002), pàgs. 9 i 11

⁸⁵ LLOVET (2001), pàg. 28.

membre s'introduís definitivament a la xarxa per millorar el seu status. Tots sortien guanyant.

6.2 La manca d'integració

La falta d'integració en la societat local podria semblar a primera vista un problema pels emigrats, però des de la perspectiva de l'activitat comercial no ho és pas. Segurament, reflectia la continuïtat de l'especialització mercantil en el nou entorn i facilitava els tràfics relacionats amb l'economia d'origen, on l'exterioritat al medi local i la unió del propi grup eren armes ben útils en la competència amb altres.

Segons Torras, la no interacció amb el nou medi s'ha d'entendre com un avantatge, ja que la singularitat nacional o confessional, preservada pels mecanismes abans esmentats (endogàmia i deliberada manca d'integració), creen sòlids lligams de confiança mútua, faciliten la cooperació i proporcionen canals, espontàniament exclusius, per a la circulació d'informacions econòmicament significatives⁸⁶. Gràcies a ella, els integrants de la xarxa podien obtenir la informació que els era imprescindible per fer-se un lloc en els mercats de difícil accés. El fet de no integrar-se esdevé llavors una manera de reduir el cost de transacció (sobretot el referent a la informació i l'execució) i, en definitiva, ajudava a assolir l'objectiu: l'èxit comercial en un entorn poc favorable.

Com explica A. Sánchez, un dels trets que imprimeix caràcter a la diàspora catalana del XVIII és el seu mercantilisme, per tant, com no anaven en busca d'un treball, sinó a desenvolupar-ne el seu propi (crear mercat i relacions d'intercanvi), es dedueix que els catalans emigrats no estaven tan interessats en fer noves amistats, com en el fet de fer bé la seva feina i tenir beneficis.⁸⁷

La no interacció amb la societat receptora era doncs una manera de salvaguardar les característiques que els enfortien com a grup i de fer més competitiva la xarxa. Ara bé, l'existència i vida dels integrants oscil·laria inevitablement entre els dos móns: el d'origen i el d'adopció. Mantenir vius els lligams familiars, associatius, culturals i patrimonials de tant en tant podia ser compatible amb

⁸⁶ TORRAS (1995), pàg. 127; TORRAS (1989), pàg. 218.

⁸⁷ SÁNCHEZ SUÁREZ, A., (1996). "Los catalanes en la España del SXVIII". Dins PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona, pàg. 42.

altres mecanismes que afavorissin l'acceptació en la nova comunitat. L'objectiu era beneficiar-se de la infraestructura i del patrimoni mercantil (informació, contactes...) de la burgesia local casant-se amb la filla d'algun membre de l'elit dominant, etc. Amb el temps, cap a finals de segle, això deixaria de ser una curiositat o una excepció.

No seria arriscat creure que la manca d'integració no era tan important si anava minvant, però justament que així evolucionés significa que durant un temps, pràcticament tot el segle, havia funcionat. L'arrelament definitiu de la xarxa en l'àmbit hispà és conseqüència del triomf indiscutible de les estratègies anteriors; que el paquet de mecanismes desenvolupats durant les fases inicials anés desapareixent vol dir que els negocis s'havien afermat: ja no s'aconseguia obrir establiments, sinó també fixar les residències allà on treballaven i procedir a la reunificació familiar.

6.3 Les aliances i estratègies de venda

Embarcar-se al món dels negocis comporta un risc, però aquest es redueix si els companys de viatge són de confiança. Els catalans que van emigrar van optar per la **companyia**.⁸⁸ Era la millor eina perquè requereix vincles forts que proporcionen certa seguretat. Qualsevol punt en comú podria servir, com recull A. Muset: "*Los vínculos de una religión común y perseguida demostraron ser lazos comerciales casi tan efectivos como los de la sangre*".⁸⁹ Les connexions personals es tradueixen llavors en l'aval imprescindible. Generalment les relacions familiars i amistoses es caracteritzen per la germanor o l'harmonia, uns principis excel·lents per consolidar un pacte i assegurar la supervivència i continuïtat. A l'hora d'establir una companyia doncs, resulta lògic que es cerquessin sobretot al principi vincles amb parents, coneguts o individus amb trets similars per compartir tant els riscos com els beneficis. No en va, la família serà el suport fonamental de les relacions comercials i la gestió empresarial.

a) El grup familiar com a base del negoci

La família demostra el seu protagonisme en l'àmbit econòmic pel fet de constituir la cèl·lula bàsica en l'organització de la producció, tant en el sector agrari com en els negocis mercantils. La solvència

⁸⁸ **Veure annex n°21.**

⁸⁹ Cita de Ashton a MUSET(1997), pàg. 51.

econòmica, la tècnica, etc., eren importants, però el parentesc es rebel·la com el pilar imprescindible en les activitats mercantils del XVIII. Gràcies al coneixement i confiança entre els que hi participen, la constitució de companyies és més fàcil donat que es redueix la necessitat mútua de supervisió i control.⁹⁰

Més enllà de la formula empresarial i de la cobertura jurídica, diu I. Miguel, la consolidació del negoci depenia sobretot de la trama personal. La relació paterno-filial era la predominant en les companyies, però no era la única opció. Els vincles de parentesc entre germans, nebots o els que eren simplement amicals o ètnics hi tenien una perfecta cabuda. La presència de familiars més llunyans o de subjectes aliens al propi clan, però procedents de la mateixa població era a l'ordre del dia.⁹¹ Les societats col·lectives resultaven especialment adients per a les famílies o grups d'igual origen que volien iniciar un negoci. El caràcter patriarcal que prevalia en la gran majoria d'aliances (on la direcció restava en mans del pare o del grup dels socis principals) permetia reproduir de manera eficaç l'estructura jeràrquica imperant a la societat. Pensi's que l'home assumia la jerarquia de la unitat domèstica i era el cap de família de manera indiscutible per tradició i per llei. Gaudia de total autoritat en qüestions morals, físiques, etc., i imposava la seva superioritat a tots els nivells.⁹² Així mateix, la fundació associativa en base a la

⁹⁰ Parlant de la *fàbrica de tirados* establerta a la capital a càrrec dels germans Gómez de Velasco el 1729 i continuada després de la seva mort pels dos fills, D. Joseph i D. Manuel García, diu Larruga: "*Para esta empresa han expedido bastantes caudales, para costear los nuevos inventos, construcción de utensilios y experiencias precisas para conseguir la perfección de sus obra*" però sobretot, és important que ho han aconseguit amb "*la dilatada familia de 24 personas, hijos, hermanos, y parientes, aplicados á estas labores, sin contar dos oficiales y dependientes...*". LARRUGA (1787), pàg. 136.

⁹¹ L'autora explica que les Ordenances del Consulat de Bilbao de 1737 i el Codi de Comerç de 1829, que havien de definir la naturalesa de les companyies i establir-ne la base jurídica, eren poc específiques. En ocasions, podien abastar tant el vincle personal de la societat com el caràcter de contracte de capital de la companyia. MIGUEL (2000), pàg.135-138.

⁹² Pel que fa a les dones, se les considerava una personalitat jurídica disminuïda. En teoria, no eren capaces d'administrar béns, dirigir negocis, etc. No obstant el sexisme de l'època, la realitat i les necessitats quotidianes permetien certs espais de llibertat o, millor dit, d'actuació on se les acabava involucrant per assegurar la subsistència familiar. No només resultaran una mà d'obra imprescindible a la manufactura, sinó que també es reconeix el seu pes en les aliances familiars a l'hora dels casaments. D'altra banda, des de l'educació dels fills, quelcom acceptat, fins a la responsabilitat de tirar endavant la casa i tot el patrimoni

família afavoria la imposició d'un règim disciplinari i frenava l'aparició de conductes errònies i susceptibles d'embrutar el bon nom familiar i de la resta de la xarxa. Sobre la disciplina, Rothschild dirà: "*L'he rebuda de la meva mare i del meu pare i tant de bo que el meu fill la doni als seus nens. És la disciplina de la tradició*"⁹³. El sentiment de pertinença a una companyia, com a una família, feia que tots responguessin solidàriament a totes les obligacions. És interessant veure en aquí com el món dels negocis aprofita la cultura imperant i les tradicions.⁹⁴ Sembla clar que una societat que promogui un alt grau de compromís moral entre els seus membres obtindrà més individus dignes de confiança, tret imprescindible per al bon funcionament de la xarxa i de qualsevol transacció.

L'evolució natural de l'organització tenia llavors molt a veure amb les noves situacions jurídiques, personals (relleus dels integrants en favor d'uns altres...) o econòmiques dels seus membres. Per exemple "Manuel Juan Vidal y Cía", un dels més importants proveïdors del colorant en la indústria tèxtil catalana, es transformaria primer en "Vidal y Cia" per l'adequació a una recent legislació del 1829 i acabaria amb el de "Jover y Cía", a causa de l'avenç i de la importància assolida per aquesta branca familiar. Una altra experiència interessant trobada en els arxius és la d'Erasme de Gònima que l'1 d'Abril de 1794 rep una notificació on li expliquen que el nou nom serà "Joseph Buch, Nadal y Compañia", a més a més de substituir el nom de Don Domingo Nadal (un altre dels socis) pel d'Armengol.⁹⁵

Com ja s'ha anat avançant, la companyia era una de les formes (a banda de la botiga i la barca) que millor s'adaptava a les activitats econòmiques catalanes.⁹⁶ A mode de resum, segons A. Muset, complien simultàniament diversos objectius.

1. La companyia representava una estratègia molt eficaç per unificar i rendibilitzar al màxim els escassos recursos humans i financers.

familiar que deixaven els seus marits, pares o germans en emigrar, la seva participació era cabdal. MUSET (1997), pàgs. 217 i ss.

⁹³ Citat a LLUCH (1996), pàg 97.

⁹⁴ "*Most firms do not invent culture (though they may adapt it for their own purposes). They draw upon cultural values already present in their social environment*". CASSON (1990), pàg. 88.

⁹⁵ Ídem, pàg. 136. **Veure annex nº 21.1.**

⁹⁶ Ídem, pàgs. 430-431; MUSET (1997), pàgs. 244-245.

2. La raó es que es comparteixen feines, obligacions, responsabilitats, riscos i beneficis.
3. A llarg termini, l'associació mercantil es torna un instrument idoni per tal de facilitar la incorporació ràpida i no traumàtica dels membres. Al temps que es renovava la xarxa, era un pont útil perquè els més joves s'introduïssin en els negocis. Atraiant les noves generacions es cobreix a més el doble objectiu de treure el màxim profit del patrimoni (ja fos referent a la informació, al crèdit, al capital...) i d'estimular els progenitors perquè els descendents seguissin els seus passos. Segons Maluquer de Motes això reduïa les despeses de l'empresa i augmentava el grau de confiança entre els membres.⁹⁷ D'aquí la importància ja assenyalada anteriorment dels matrimonis endogàmics com a estratègia familiar per tal que el negoci no es perdés i el patrimoni quedés en els límits familiars.⁹⁸ La preferència era que els fills o parents més directes gaudissin de l'oportunitat de beneficiar-se dels guanys acumulats durant anys per, finalment, complir de pas el deure bàsic dels grups familiars preindustrials de tenir cura dels parents. El cas estudiat per D. Hancock ho il·lustra perfectament. Entre el 1760 i el 1770, quan els germans fundadors d'una societat (Robert i John Scot) van morir, la societat passà a mans dels seus fills i del nebot, Robert Scot Jr., David Scot i Joseph Pringle.⁹⁹ C. E. Suárez Argüello o P. Fernández mostren que la tradició dels immigrants espanyols arribats a Amèrica era la mateixa. Normalment, els que ja portaven un temps enviaven sol·licituds als seus parents perquè se'ls unissin i continuessin el negoci.¹⁰⁰

⁹⁷ Segurament per aquest motiu, Pedro de Vértiz, el novohispà del S. XVIII estudiat per Suárez Argüello, ubicà a familiars en les feines més destacades. El seu cosí, Juan Martín de Oteyza, esdevenia l'administrador de la seva hisenda a San Diego del Ojo, a la Nova Vizcaia. Individu que, així mateix, havia estat introduït en el negoci pel seu oncle, Juan José de Oteyza, des d'Espanya el 1789. SUÁREZ ARGÜELLO (2005), pàg. 7.

⁹⁸ MALUQUER DE MOTES (1990), pàg. 13; SUÁREZ ARGÜELLO (2005), pàg. 6.

⁹⁹ HANCOCK (2005), pàg. 8.

¹⁰⁰ SUÁREZ ARGÜELLO (2005), pàg. 5. FERNÁNDEZ, P. (1997). *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid: Unicaza, pàg.43.

4. La companyia passava a ser un perfecte taller d'iniciació i d'aprenentatge per a individus que arribarien a independitzar-se i formarien una de pròpia com a empresaris autònoms. Particularment il·lustratiu és el cas de Ramón Reynal (nascut a Barbastre, però amb família de Calaf), qui finalment es va consolidar com a comerciant, però que començà com a *mancebo* de Manuel Vidal, primer, i de Sebastián Bustamante i Manuel Hidalgo, després, que per la seva part ho havien estat de Salvador Rodríguez Corbacho, etc.¹⁰¹

Una altra modalitat era la venda a comissió, diferent de la companyia en la seva estructura (els socis no estan al mateix nivell), però similar en l'èmfasi que novament es dóna als vincles per dur-la a terme. Quan els fabricants i comerciants catalans no obrien filials directament en les places on volien fer arribar els productes, contactaven amb els conciutadans allà ubicats per donar sortida als seus gèneres. En principi, no comportava obligatòriament cap associació mercantil, simplement la realització de certs serveis on ambdues bandes sortien beneficiades, el negoci era rodó: El remitent aconseguia incrementar les seves vendes sense invertir en infraestructures i el resident a Madrid guanyava una retribució extra aportant únicament experiència, coneixements, etc. Quan la unió es solidificava i els enviaments eren continuats, es parla de la figura de l'agent.

7. L'agent

Els agents són persones autoritzades per representar un individu o companyia, que reben un salari a canvi de reunir clients, promoure i concretar operacions mercantils. Normalment, són persones de confiança que dirigeixen i supervisen les vendes.¹⁰²

Per dur a terme la tasca, un elevat nombre de mercaders actuava a la capital com a agent dels fabricants de Catalunya per defensar els seus interessos i facilitar la venda dels seus productes. Una possible definició seria: “*El comerciant que representa una empresa mercantil en una localitat distinta d'aquella on resideix la casa representada*”¹⁰³. Així, s'establien en les places de major interès

¹⁰¹ Ídem, pàg. 136.

¹⁰² MUSET (1997), pàg. 290.

¹⁰³ Definició extreta del *Diccionari de Llengua Catalana de l'Institut d'Estudis Catalans* (1995). Barcelona: Ed. 62, Barcelona.

com Madrid, Saragossa, Cadis o Bilbao. No cal dir, que l'extensió geogràfica, la llunyania, era proporcional a la importància de la casa per la que treballaven.

En el cas concret de Torelló, es sap que venia a les principals províncies castellanques mitjançant comissionistes catalans; Boter i després Nadal a Madrid, Jover a Valladolid o Medina Cudina, Roca a Palència i A. Martínez a Villa Garcia.¹⁰⁴

Un dels agents més famosos que apareix en diversos fons documentals era l'esmentat Ramon Nadal i Guàrdia. Ramon Nadal, procedent d'una de les famílies més destacades de la burgesia barcelonina, va abandonar la seva terra natal i es traslladà al centre de Madrid. Primer viu al carrer d'Alcalá i després al de l'Arenal (carta 170, 1566) on va treballar per a diversos fabricants, entre ells Torelló i la família Ribas. Aquest era descrit pels darrers com: "*el sujeto que nosotros (hem triat) para vender todas nuestras mercancías*".¹⁰⁵

La missió de l'agent és vendre els productes del seu client, però C. Álvarez, L. Lo Basso i C. Marsilio hi diferencien dos estrats:

1. Un primer on els homes de confiança es limitarien a gestionar el cobrament i les transferències. Ells són els encarregats de comptar, empaquetar, embarcar, etc.:¹⁰⁶ "*solo srve esta por acusar el recivo de las 36 piezas de paños...y quedo en procurar su venta y avisar lo que ocurra*" o "*sin embargo de mis repetidas diligencias solo he podido lograr venta de seis piezas de paños*" (cartes n°96 i 97, ll.1567, FT). Nadal per exemple, es fa càrrec dels pagaments dels clients de Torelló: "*Dare todo honor a.la letra de 300 p al favor de.la Sra Viuda de Hombrados, y no dejo de la mano las cobranzas para conseguir desahogar a Vm*" (carta n°71, ll.1567, FT). "*Las cobranzas van muy lentas, y las haze mas sensible la poca venta del principio de este año, motivada por lo que avise a Vm en aquel tpo (tiempo), pero yo no lo dejo de la mano*" (carta n°66, ll.1567, FT).
2. A continuació, apareix un altre nivell on els agents qualificats manegen la informació financera i prenen decisions amb certa autonomia: "*En quanto a.lo que vm me*

¹⁰⁴ TORRAS (1989a), pàg. 217.

¹⁰⁵ MUSET (1988), pàg. 400.

¹⁰⁶ Lo BASSO... (2005), pàg. 22.

dice sobre el arreglo de precios de los Bayetones que tengo detenidos debe persuadirse que he sacado lo mas que he podido temeroso de mayor quebranto y que si ahora son gueso (hueso), mas lo seran en el Invierno, y por consiguiente es regular mayor sacrificio, por lo que yo quisiera por el menor perjuicio de vm haverme podido desprender de 15 pzas.”(carta n°269, ll.1566, FT).

És a dir, el segon seria més abstracte, teòric o intel·lectual i el primer més pràctic. A simple vista podria semblar que la tasca principal de l'agent és la primera, més mecànica i administrativa, però a mesura que s'aprofundeix en la documentació de l'època, la importància de la segona creix. En qualsevol cas, els dos àmbits solen fusionar-se i es complementen com en el següent fragment, on Nadal comptabilitza el nombre de teixits que li resten, fa balanç del ritme de vendes i prediu que la cosa no millorarà: *“para el despacho de Bayetones, me han quedado las siguientes 22 piezas listados, y de los bendidos algunos han sido à 30 r y otros à 28 r y sin embargo de esta baxa no he podido conseguir mayor despacho ...que en este año no es tanto el consumo como en los anteriores, lo q hace q se hallan surtidos, y como los ha faltado la venta es regular que no carguen mas, p otra parte la estación está muy adelantada y no podemos prometernos mas ventas”* (carta n°263, ll.1567, FT).

El corresponsal mirarà de captar nous clients, procurarà el cobrament i la posterior remesa al fabricant. A més a més, informará sobre les característiques i necessitats del mercat (tendències, gustos, moda... *“Siempre que salga algun color, o idea nueva tendré buen cuidado de remitir muestras”* -carta n°216, ll.1567, FT-) i de les garanties a l'hora de vendre els articles en les millors condicions (suggerint el moment i lloc més adequat)¹⁰⁷.

L'agent no és un simple intermediari, ni mer venedor del que li remet el seu cap, més aviat destaca pel seu paper d'assessor i en el procés de creació pel pes que tenen les seves consideracions. Un cop teixits els panys, abans de ser acabats i tenyits, Torelló acostumava a esperar les indicacions del seu corresponsal en el decisiu mercat de la capital madrilenya. En aquesta línia, Nadal aconsella sobre els colors i dissenys més demandats: *“Jo siempre aviso a.v.m lo que conviene hacer y mucho mas de un año que combine apretar la mano en.los listados, y afloxan en los lissos y*

¹⁰⁷ MARTINEZ SHAW (1981), pàg. 89

ratinados, y si los que tengo de estas dos clazes fuesen de.la primera seguramente que no tendria ninguna" (carta n°20, ll.1567, FT).

"Esta bien, que solo fabrique 25nos y 26nos de 2da y de 1ª veo como de aquel color tiene 15 piezas, y una vez, que entre ellos haya unos mas subidos, que otros, creo que solo faltara alguna mezcla para tener los colores exquisitos, pues no me acuerdo, que haya remitido otras por exquisitas, y en tal caso añadir algun azulito, y plateado, y si hubiese otro exquisito, encontrará encaminar Vm las muestras" (carta n°78, ll.1567, FT).

L'avisava sobre el que més es ven: *"tengo dicho a Vm que de estos solo tiña Vm.algunas Piezas de.los colores mas exquisitos cargando la mano en las otras dos claves, y procurando el ancho sin perjuicio de la calidad"(carta n°73, ll.1567, FG), "las que vm fabrique hara que los campos sean de un solo color sin mezcla, ni listitas al tenor de la adjunta variando los campos y listas con colores sobresalientes y que el uno haga resaltar el otro, desterrando el amarillo, y observo que el Blanco tampoco le coge bien".* I com no li agraden les mostres que ha rebut: *"debuelbo las muestras, y todas ellas pueden servir haciendo lo que llevo dicho...De los de pelo con mezcla Amarilla no fabricará porque tengo muchos, y de esta clase y sin mezcla se despachan pocas para su Gobierno"(carta n°242, ll.1566, FT).*

Un cop en possessió de les més addients, molts agents configuraven catàlegs per donar a conèixer els seus productes entre els clients ja consolidats o potencials. Un dels pioners fou Jaume Amat i Pont qui envià al seu agent a diversos punts de la geografia espanyola (Cadis, Sevilla, Granada, Cartagena, Màlaga, Alacant, València...) amb una estensa mostra de manufactures catalanes: *"En el año de 1782, de edad 30 años y deseando hacer algunas especulaciones de su cuenta baxo de su propia firma, imbuido con las máximas de hacer florecer nuestras manufacturas, pensé que adelantaría igualmente...enviando un viajista con muestras de toda nuestra industria...formó varios libros de muestras de todos nuestros tejidos y además renglones de nuestra industri ay envió a su dependiente D. Bruno Tramullas a viajar las principales de España; cuya colección de muestras en cinco grandes apartados ha tenido la satisfacción de ver que otros le han imitado y son incalculables las ventajas que han resultado a la industria del Principado de dichos viajes, por haber excitado a los más ricos mercaderes o longistas del Reyno a tratar con géneros de estas*

*çfabricas, con la facilidad de haber podido hacer los primeros surtidos en vista de las muestras”.*¹⁰⁸

Però encertar exactament amb el disseny demanat sovint resulta difícil: *”no tiene duda que los listados en las piezas hacen mejor efecto que en las muestras sin.embargo no tienen aquel gusto que se requiere, y que consiste en tener gusto en.la colocación de.los colores en las listas. El campo negro, o a.la de cuerbo, y asimismo qualquier otro, sea azul subido o mediano, pero no claro, verde, oliba, morado, carmelita y pizarra todos son buenos pero para.que rebajen es menester subir las aplicar los colores en las listas, y estas deben empezar por un color subido, y baxar gradualm.te al tenor del Arco Iris; El amarillo en algunos cae bien y en otros no, pero siempre es feo si se carga de él, y lo mismo de qualquier otro. Ello es que más pende del buen gusto propio que de explicación, porque hay conceptos que no se pueden explicar, por otra parte en Barcelona hay de todo así en Ropas de Lana como de Seda, y el amo Joaquin quando ba allí le es facil tomar buenas Ideas de listados pues que no deve señirse en una sola Idea”*(carta n°244, ll.1567 FT).

“no cansandome de repetirle y encargarle todo cuidado en la bibeza de los colores q.e es lo q.e les da toda estimacion, y a.mi me parece, que para conseguirla tal bez combendrá, q.e Vm mande teñir en Barcelona, todo lo q.e es verde, rosa, y amarillo y podra ser tambien el encarnado” (carta n°213, ll.1566, FT). Sobre unes peces en blanc, Nadal li recomana: *“podrà teñirlas de color de ciruela, violeta, ó morados, q.e tengan buen ojo, y por ningun termino ninguno de color de pulga, ó brisa, pues que de estos tengo nueve piezas que tal vez tendran que bolber à la Fabrica; y segun apariencias en este año; los ratinados no tendran gran salida; de lisos con mezclas, y sin ella, podran venir algunas piezas, pero q.sean oscuros, ó del color de la lana, y de mayor salida seran los listados moteados, como los colores seán sobresalientes”* (carta n°241, ll.1567, FT). I si la partida, tot i les contínues recomanacions, no surt com s’esperava, l’agent torna a insistir per a les futures: *“entretanto observo, que solo las mezcladas que tienen blanco son de gusto, pero las otras dos de motas berdes no tienen vista alg.ª, y la tendrian si al lado, llevasen un hilo blanco ó de otro color, que las alegrase y diese ojo, lo que*

¹⁰⁸ DELGADO (1995), pàg.12.

tendra pres.te (presente) para las que vaya fabricando” (carta n°245, ll.1567, FT).

L’agent també opina sobre la tècnica més adient per aconseguir uns efectes determinats: *“les mandé dar prensa fria, conforme à la Ynstrucc.conten.dª...ya observa vm q.e con Prensa fria son mas vivos los colores, y no tiene duda q.e el fuego los destruye, y chupa la viveza q.e tienen*” (carta n°257, ll.1566, FT).

La relació entre l’agent i el seu cap ha de ser un mà a mà, un intercanvi constant d’idees, consells i suggeriments perquè tot funcioni: *“Reciví muestra de lana teñida, que cotejada con la que remití a Vm, se dan bastante la mano quiera Dios, que salga bien del Batan, este color tiene salida en el día, por lo que se puede procurar un surtido, de dho (dicho) color, unos mas claros, y mas encendidos*” (carta n°60, ll.1567, FT).

Tant important com les observacions sobre les últimes tendències, era obligatòriament la informació referent a les previsions sobre l’evolució dels preus, la rendibilitat o la demanda. Així, l’agent informa sobre l’estat del mercat, de la competència i procura sempre els màxims beneficis, cosa que inclou mirar d’evitar les pressions fiscals per ampliar el marge de benefici: *“Respecto de las novedades que todos los dias ocurren en esta aduana, y para ver si podremos conseguir algo en el avono que niegan en los paños que saquemos de la Lonja para Valdemoro, me remita Vm testimonio de como todos los paños de su fabrica los vendo de cuenta de vm por comision...y veremos si con esto podremos sacar raja*” (carta n°83, ll.1567, F T)

Pel que fa al valor dels teixits a vendre, Nadal comenta a Torelló: *“En quanto al aumento de precios contemplo que deberá hacerse y se procurara lo que se pueda, pero los de Alcoy y otros nos hacen mucha guerra, y mi mira principal será a.no perder ventas*” (carta n°241, ll.1567, FT). I és que la competència no deixa gaires opcions: *“Hasta ahora ban bendidas unas 84 Piezas y habiendo intentado subirlas de precios me à sido preciso afloxar porque todos me las dexaban determinadamente y reparo que no hacen mucho caso de ellas, no solo por las muchas que hay del año pasado si también por las de Alcoy, que ahunque no de tan buena calidad tienen mejor asiento en los gustos”*.

En altres ocasions, la iniciativa de variar un preu sorgeix del mateix Torelló, però Nadal replica que potser no és suficient ja que la competència està disposada a arribar més lluny: *“ Observ, que en los 23 no solo puede vajar ¾ por cana, y que para manifestarme,*

que en todos vaja lo.mas que puede, me da facultades para vajar ¼ por vara a.los buenos parroquianos, que no quisiesen llegar al precio...todo lo que no dudo de la justificacion de vm; pero me han asegurado que Font y Busquets, que son los que dan la ley (els que més venen), han vajado un Real en vara, si esto se verifica no se como nos compondremos, para lograr la salida que deseamos". O "Modera el precio un real y quartillo por cana, que esta muy bien , y se.me havia dicho, que Busquets, ya.los havia vajado, en qual caso, es preciso, que nosotros tambien lo hagamos para no perder venta" (cartes n°82 i 64, ll.1567, FT).

De fet, les opinions de l'agent tenen molt de pes perquè és qui millor entén el mercat: *"Observo a Vm ansioso para que los Paños queden como tengo avisado"* (carta n°57, ll.1567, FT) *"en quanto a.los vayetones que me.dize Vm digo: que en.esta tierra tanpoco tendran salida, porque ya no quiere ese color, y Amas, el tiempo que ya estamos, que de ninguna clase se vende, porque estamos fuera del ynbierno, y que todavia los tenemos", "incluyo la memoria de Bayet. q.me ha entregado Dn Juan Brihuega, que podria servir a.vm de gobierno p todas las que fabricará este año, pero sino tiene todo cuidado en la perfecta imitación y colocacion de los colores no resultará cosa de provecho y agradable"* (carta n°278, ll.1566, FT).

Tant és així, que la cordialitat no impedeix parlar clar i no donar la raó al productor si s'escau. Miri's si no el següent fragment de Juan Gregorio Gil, habitant de la capital, on reivindica la seva professionalitat com a corresponsal i bon coneixedor de la situació: *"Pero por lo que corresponde a Corral? Aunque es inteligente en los gustos los soy yo más pues tengo otro.motivo como que estoy trantando a todas horas con quien los consume"*(carta n°11, ll.80/1, FG). Sens dubte, l'experiència és un grau i Nadal la reclama negant-se a pujar molt els preus per les possibles conseqüències: *"En quant a la pesa de tela mi hinformat sobre lo quem dius ...hi me haconsellan que no ho fesia, porque tot lo ques ben per orde de Justicia sen treu molt poch, que aquí no es com à Bna que teniu lo encant, lo estil que hia en esta, quant se ha de vendra alguna cosa...tots los que van a comprar son jent que bolen las cosas per pochi diners"* (n°14, ll.1567, FT). En aquesta línia, Nadal supervisa els enviaments de Torelló: *"me parece q.e hay bastantes muestras de.lo Antiguo y pocas de.las que le remití, y ahora en estas reparo q.e los colores tienen muy poco ojo...examinadas, encuentro que los colores de.los listados y moteados no tienen*

la viveza que las mues.remitidas Fabrica de aqui, y sobre todo las dos listadas, y en particular el color de rosa es mui decaido”(carta n°183, ll.1566, FT) i directament exigeix: *“para lo succesivo es menester que vm haga todo esfuerzo pra que los colores sean mas vivos, y tengan un ojo sobresaliente, q.e es lo que les da mayor estimacion*” (carta n°186, ll.1566, FT). L'agent té les idees clares i es mostra inflexible: *“digo que en las muestras...no parecen cosa de gusto, y deseo que en la pieza hagan otro efecto;Vm las carga mucho de Dorado, y es color melancolico*”(carta n°241, ll.1567, FT). De fet, a certes ocassions és ell qui concedeix el vist-i-plau: *“He examinado los del fardo n° 21.23 y 24, y son los mejores que han benido, y podra continuar p.este estilo angostando un poco el campo que tendran mayor perfección*” (carta n°210, ll.1567, FT) *“Debuelvo las muestras a.fin que vm vea las que no sirven y son las señaladas con cruz y debajo de.ellas explica los motivos*” (carta n°298, ll.1567, FT).

Els consells d'un altre agent, J. Boter, sovint eren enèrgics i directes (*“ja q. diu que al fer 25ns li.és de molt dany dexi estar y en lloch de 25ns seran 26ns y ja que no fa ningun 25ns procuri que los 26ns sigan de bona llana”*, *“sobre tot procuria en las remesas q. anirà fent hi.age de uns y altres colors*” -carta n°6, ll.1567, FT-) i tenint present que del que es tractava era de vendre el màxim possible, sempre eren benivolguts; ara bé, això no ha de dur a equívocs. S'ha de tenir clar que les relacions no són simètriques ni igualitàries i qui finalment té la última paraula i decideix és el fabricant: *“pero Vm Ara (hará) lo que vea le.acomoda, y yo si.los remite, are quanto este de.mi parte para darles salida*” (carta n°213, ll.1567, FT), *“que sirva à.vm de.gobierno pra decirme como me he de gobernar a fin de.no perder venta*” (carta n°214, ll.1566, FT).

A banda dels formalismes, tots els agents n'havien de ser ben conscients de la seva posició, fins i tot quan dubtessin d'una mercaderia, haurien d'intentar col·locar-la: *“... y veremos si en la pza.(plaza) parecieran mejores*” (carta n°295, ll.1566, FT). Donat que les relacions són piramidals i jeràrquiques, constantment s'insistia en la necessitat de rebre ordres per realitzar gestions: *“De Molina me avisan qe todavia tienen 46 sacas y que envie carros, a.lo que respondo no puedo hazerlo sin orden de Vm”*, *“respecta lo que Sm nos diu suspendrem en fer.li remesa”* o *“y sobre el cost q. nos té dita llana vegia que hi pugam guañnar alguna cosa, que*

ho dexàm a.la bona direcció de Sm” (cartes, nº61, 6 i 17, ll.1567, FT).

La immillorable relació on ambdós saluden a les respectives famílies, pregunten per la seva salut o s’envien regals podria conduir a creences errònies, però dita empatia no és més que una de les característiques d’aquest tipus de correspondència. Els diversos tos trobats en les cartes mostren un caràcter multidimensional en la relació entre agent i client. És la ja comentada barreja dels àmbits laboral i privat, perquè en el segle XVIII les relacions no començaven i acabaven en el comerç, sinó que s’estenien i enfortien mitjançant els vincles familiars, d’amistat, etc.

La forma d’algunes peticions a les cartes pot semblar contradictòria (sembla que l’agent mana més), però això podria trobar una explicació en el fet que un mateix individu fos corresponsal, proveïdor o, fins i tot, client en moments puntuals. No seria escabellat creure que un desplaçat a Madrid no aprofités la seva situació per vendre pel seu compte. Alguns fragments així ho deixen intuir: *“con la estimada de vm del 2 del corr.te recivi factura de 36 piezas de paños de valor de...que dejo avonados en cuenta nueva”* (carta nº95, ll.1567, FT), *“Estimam à Vm la diligència tant puntual ha feta, en assumpto ab sombreros...y perquè estos tingan bon despaix y puga fer animo de pendrer altres porció de caixas, servescas dir a Joseph Amigó de nostra part, que facia de manera que sigan ben grans...Dexam abonadas en son compta”*(cartes nº5 i 10, ll.1567, FT).

De manera resumida, els agents decidien quanta mercaderia comprar, on, quan i com fer-la arribar. Recomanant des dels colors o els gèneres de moda per als panys, els agents eren un element actiu dins del negoci.¹⁰⁹ Els seus consells eren altament valorats i es prenién en consideració per corregir la producció. Com expressa V. Vázquez de Prada, dibuixants i gravadors estaven contínuament assajant i a l’espera d’indicacions dels gustos dels clients exposats pels corresponsals.¹¹⁰

Imatges extretes de BORJA de RIQUER (1995), pàgs. 112.

¹⁰⁹ No es pot afirmar que tots els corresponsals complissin totes les funcions esmentades, ja que alguns només aportaven dades esporàdicament o en moments puntuals. De totes maneres, l’àmplia definició ajuda a entendre l’abast i els matisos que pot implicar la feina d’agent. TORRAS i RIBÉ, J. M^a (1990). “Els corresponsals del comerç català amb Europa al començament del S. XVIII”. *Recerques*, nº 23, pàg. 121.

¹¹⁰ VÁZQUEZ de PRADA (1984), pàg. 639.

Tan important com disposar d'un bon agent, resultaven les aptituds dels individus que emprarien l'aventura de l'emigració. Com eren?

8. El perfil de l'emigrant català i el seu capital humà

El perfil més típic de l'emigrant català, diu Yáñez, és el d'un baró jove i solter que es deixa aconsellar per la família en la difícil decisió de treballar fora de la terra natal.¹¹¹ L'autor explica que tal determinació era col·lectiva, més que no pas individual perquè era resultat d'una tàctica que no només pretenia el benefici de la persona que marxava, sinó del conjunt de parents. En la mateixa línia, Carabaña exposa: *“las familias quieren lo mejor para sus hijos y cada una procura colocarlos en la mejor posición estructural posible (la xarxa) poniendo en juego los recursos objetivos y personales de que dispone (influències, contactes, crèdit...) bajo la limitación de normas institucionales en los mercados en que más posibilidades de éxito prevé.”*¹¹²

Donat que la decisió d'emigrar en la xarxa catalana del XVIII està condicionada fonamentalment per l'accés a la informació sobre les oportunitats en la nova societat, la xarxa social a la que pertanyés - la família- esdevé determinant perquè l'estratègia migratòria fos reeixida. Amb contactes d'amics o familiars que han emigrat anteriorment i la mobilització de les influències en l'àmbit local, es pot elaborar una estratègia migratòria sobre bases certes que permeten situar l'emigrant en un lloc on, amb tota seguretat, serà ben rebut i podrà dur a terme les seves activitats. Aquest punt de contacte és indispensable, per la qual cosa només aquelles famílies ben relacionades amb el món del comerç disposarien d'informació abundant i precisa per prendre la decisió de marxar corrent el menor risc possible. Després, seria qüestió de temps que el nouvingut pogués transmetre la informació i facilitar l'emigració d'altres

¹¹¹ L'afirmació mereix un incís, doncs si bé és cert que a la capital el prototip d'immigrant català més freqüent era l'esmentat, a d'altres zones la presència del Principat era més diversa. A Cadis, per exemple destaca el gran nombre de dones catalanes que s'hi van desplaçar, sobretot a la segona meitat del XVIII. FERNÁNDEZ PÉREZ (1997).

¹¹² CARABAÑA (1993), pàg. 39.

familiars o paisans, és l'anomenada "emigració en cadena".¹¹³ De fet, el compromís implícit de què l'emigrant retribuirà a la família en proporció a l'èxit assolit sempre és present; en paraules de Domínguez Ortiz, l'individu es considera "*parte de un grupo al que debía solidaridad y cuya suerte debía compartir, lo mismo en el deshonor que en las ventajas*".¹¹⁴

És a dir, si al principi és la família qui ajuda l'emigrant disposant al seu servei tots els recursos econòmics, socials i culturals després serà aquest qui, una vegada consolidat, ajudi la resta del llinatge. Amb el temps, els lligams es redefeixen.¹¹⁵

Entre els recursos objectius de l'emigrat es distingeixen:

- Els econòmics: el pagament del viatge, per exemple.
- Els polítics: la capacitat de mobilització o precisió en l'àmbit col·lectiu, bé per vies universalistes (com quan s'aconsegueix un privilegi gremial), bé indirectament per vies particularistes (com en els casos de suborn, xantatge...).
- Els socials: aquells en forma de contactes, influències, xarxes d'amistat...
- Els simbòlics: el fet de pertànyer a una "bona" o "mala" família constituïa una síntesi, en la consciència social, dels recursos anteriors o la cristallització de tots ells en una dimensió global de status. Allò que P. Bourdieu anomena "capitals". De totes maneres, tots els recursos van molt lligats i, jeràrquicament, uns depenen dels altres perquè finalment,
- els recursos culturals: comprenen tot allò convenient per gestionar competentment els coneixements relatius als àmbits anteriors i que permeten actuar mitjançant les estratègies.¹¹⁶

A més dels recursos objectius, són igualment importants els subjectius o personals. Estem parlant de les qualitats i capacitats personals de l'emigrat per manejar amb diligència els recursos i

¹¹³ Sense anar més lluny, tornant a la cita 111, el cas de les dones catalanes a Cadis representen perfectament la idea de migració familiar en cadena. Dones, mares, germanes i filles haurien acompanyat als seus parents masculins un cop s'haguessin instal·lat i gaudissin de certes comoditats. FERNÁNDEZ PÉREZ (1997).

¹¹⁴ Citat a SOLA (1998), pàg. 4.

¹¹⁵ Ídem, pàg. 13.

¹¹⁶ CARABAÑA (1993), pàgs. 41-42.

executar les estratègies.¹¹⁷ Educació, simpatia i destresa acaben de definir el seu capital humà; en això s'afegirien, segons Yáñez, la disposició personal al risc, un element gens menyspreable per algú que es volgués dedicar al comerç i, finalment, el toc obligat i aleatori de l'atzar. Si els recursos objectius - continua l'autor- poden ser dominats pels individus i parents, i són per tant objecte de manipulació en funció dels objectius assolits durant l'emigració, no passa el mateix amb els subjectius. Encara que rarament una xarxa fracassés del tot¹¹⁸, els recursos subjectius de l'emigrant faran que cada trajectòria sigui diferent i intransferible.¹¹⁹

Un altre tret a tenir en compte en la descripció dels comerciants catalans que marxen a Madrid és la seva **versatilitat**. El comerç de productes catalans fou la principal ocupació, tot i això, molts preferien variar les inversions per tal de minimitzar els riscos. Les activitats de Bernat Glòria per exemple, són d'allò més diverses: comerciant, industrial, proveïdor...i fins i tot col·laborador en l'administració. En realitat, es tractava de participar en un gran nombre d'activitats per no arruïnar-se si alguna fallava. També era freqüent entre molts catalans la participació en més d'una companyia (ser soci de diverses botigues...).

Deixant de banda l'àmbit mercantil, l'adquisició de béns immobles i terres com a forma de consolidar la posició social, la inversió industrial amb garanties i, especialment, el crèdit van ser els camps més atractius. Entre les pràctiques creditícies hi figuraven les habituals vendes al fiat i d'altres formes que, segons A. Sánchez, sovint amagaven préstecs hipotecaris. A mode de resum, s'hi podrien enumerar: els avenços a compte de la collita, el préstec en

¹¹⁷ A propòsit del tema, Larruga alava les aptituds personals d'un fabricant català perquè resulten determinants a l'hora de fer créixer el negoci: "*Ayuda mucho á la perfección de esta fábrica el genio particular de este artesano, discursivo é ingenioso por sí, haciendo continuas experiencias para probar los efectos de sus ideas: es dibujante, y con este gran principio acomoda las ideas en las labores al gusto de la moda, y al capricho de las gentes. De aquí le ha resultado hacer también cintas pintadas al gusto de quien las pide*". LARRUGA (1787), pàg. 130.

¹¹⁸ Sempre podia haver-hi complicacions o imprevistos com una informació errònia o la mort d'algun agent, però més aviat les xarxes es perdien pel pas del temps o per un canvi de circumstàncies. HANCOCK (2005), pàg. 21.

¹¹⁹ YÁÑEZ, C., (2005). "Economía de las migraciones catalanas ultramarinas anteriores a 1870", dins d'*Actas del X Simposio de Historia Económica...* pàgs. 10 i 11.

espècies, les cartes d'obligació o la més important, el descompte de lletres que presagiava els comerciants-banquers del segle XIX.¹²⁰

El comerç de canvi i de gir (realitzat amb moneda estrangera o amb el préstec) corria normalment a càrrec dels banquers, però alguns comerciants amb destacats beneficis podien compaginar ambdues vessants.¹²¹ Madrid era una de les places més importants pel que fa al negoci de les lletres de canvi i gran part d'elles es comercialitzaven en aquí. Per això, moltes companyies comercials es dedicaven a la negociació de lletres de canvi o, pel cas que ens ocupa, combinaven tal activitat amb el negoci de teixits, etc.

Justament, a les ciutats de major activitat comercial com la capital, es van multiplicar els bancs privats. Cases comercials que, practicant conjuntament el comerç i el crèdit amb lletres de canvi, van acabar especialitzant-se en la segona activitat.

Seria el cas de Josep Boter. Si a la correspondència amb Torelló se'ns apareix com un corresponsal ficat en el món del comerç i dels teixits, en un *protesto* trobat a l' *Archivo de Protocolos Notariales de Madrid* (un acte notarial que servia per acreditar que s'havia produït la manca d'acceptació o de pagament de la lletra de canvi), és descrit directament com a "banquer".¹²²

Procedent del món del gran comerç, Boter pertanyia a un sector que, format i preparat tècnicament amb uns coneixements adquirits amb la pràctica diària del negoci, s'hauria decantat per la branca més econòmica. Simultàniament, els banquers invertien els diners dels clients i els seus propis en els àmbits més diversos per multiplicar les possibilitats de guanys i reduir el risc.

La història de Don Frutos de Álvaro Benito, estudiada per Mariano Caballero, és ben similar a la de Boter. Responsable d'un puixant negoci nacional i internacional de llanes i barrella, el complementava amb accions mercantils al gir, la compra d'efectes

¹²⁰ SÁNCHEZ (1996), pàg. 45. **Veure annex n°22.**

¹²¹ No només els comerciants amb capitals significatius podien dedicar-se a la banca; Pedro de Vértiz destacà sobretot per la seva empresa de transport, però a més a més conduïa una institució de depòsit de diners, pagant al depositari un interès i, de vegades, proporcionant les seves propietats com a garantia. Vértiz girava grans quantitats de diners, tant d'institucions com la Corona, com de particulars, assolint un radi d'acció força considerable (Guatemala, La Habana, Espanya...). ARGÜELLO SUÁREZ (2005), pàg. 10 i 26; CILLEZUELO (1988), pàg. 52; CABALLERO (2006), pàgs. 114-115.

¹²² I al revés també succeïa. Molts banquers diversificaven els seus negocis dedicant-se al mercat de la llana. **Veure annex n°23.**

(Vals Reials, Cèdules, lletres de canvi...) i el préstec a persones humils. També ho era la dels germans Arch per compte de M^a T. Picazo, doncs la seva *Casa* de comerç tenia com a triple objectiu “*la venta al por mayor y menor y el giro de letras*”.¹²³

Sembla lògic que entre els integrants de la xarxa sorgissin banquers donat que, tant l’ofici de banquer com el de venedor en el segle XVIII, compartien un element comú: la necessitat d’informació i confiança. Un coneixement exhaustiu dels mercats i dels clients, reforçat per les polítiques matrimonials o les influències, eren una bona assegurança per endinsar-se en activitats diferents i aconseguir certa estabilitat.¹²⁴

Fins aquí, un “retrat robot” de l’emigrant català, però les emigracions no van ser sempre iguals. És rellevant investigar la seva transició i com els canvis que va patir la xarxa catalana, la seva evolució, són mostra de l’èxit o del fracàs de la pròpia emigració.

9. L’evolució de les emigracions catalanes a Madrid

Com és de suposar, l’establiment de catalans a la capital no és un procés ràpid ni sobtat. A. Sánchez comenta que no era cap novetat topar-se amb catalans per tota Espanya abans del segle en qüestió, però és durant aquest segle quan la diàspora adquireix una altra dimensió i es converteix en un veritable moviment migratori. Sempre més destacat per la seva originalitat i qualitat, que per la quantitat.¹²⁵

Primerament, les incursions són més esporàdiques i venen determinades per l’assistència a les fires. Els protagonistes són pocs; bàsicament, traginers, quincallaires, venedors ambulants... Marxen sols, deixen a la família en la societat d’origen i la seva situació financera és precària; potser per tot plegat, es doten d’una gran cohesió interna. L’objectiu és vendre el màxim nombre de gèneres que havien fabricat a les unitats domèstiques i locals, però no era fàcil. Els quincallaires, per exemple, que anaven casa per casa (una pràctica molt habitual entre els catalans) no aconseguien fer gaire fortuna. La raó és que, automàticament, saltava una actitud de rebuig per part dels compradors potencials que temien ser

¹²³ CABALLERO (2006), pàg. 115 ; PÉREZ PICAZO (1996), pàg. 248.

¹²⁴ CRUZ (2000), pàg. 76.

¹²⁵ SÁNCHEZ (1996), pàg. 42.

enganyats davant d'algú que gosava pertorbar la intimitat de les seves cases. La porta esdevé en aquí un obstacle real i físic, només superat per una enginyosa habilitat per establir un mínim diàleg.¹²⁶ Segurament, és una primera emigració que, a mode d'estratègia social i laboral, buscava una ocupació temporal per aprofitar millor els potencials laborals locals, adquirir uns ingressos addicionals i donar sortida a la manufactura autòctona. És a dir, molts es van iniciar en les activitats comercials com a traginers de temporada aprofitant aquells moments lliures oferts per les feines agrícoles. Un cop de tornada, s'aprofitava el viatge per transportar les matèries necessàries en la elaboració dels seus teixits: primeres matèries (llana), colorants (roja) o aquells productes agraris deficitaris a Catalunya i a les seves àrees industrials.¹²⁷ Així, es descobreixen orígens agrícoles, artesanals i un rellevant transvasament de mà d'obra rural cap al sector comercial.

Cap al 1770, del predomini del comerç itinerant desenvolupat per arriers i demés es va passar a un de més estable basat en cases de comerç, tendes, factories o corresponsalies. M. Puig i Reixach posa als olotins com a exemple de la transformació: la denominació dels tintorers i paraires canvia arran del seu pas per les companyies (seran els comerciants o negociants), per arribar a la darrera figura o denominació, la del fabricant-capitalista.¹²⁸

A mesura que es feien amb les referències suficients per controlar el mercat i es guanyaven la confiança dels clients i proveïdors, els catalans van afermar la seva presència amb botigues. Finalment, com que les aliances ja havien donat els seus fruits i la xarxa gaudia d'un bona reputació, es vol passar a un altre nivell per treure el màxim profit del que tenen i (novetat!) incrementar la influència catalana participant en la vida política, econòmica o social.¹²⁹

De manera resumida i més esquemàtica, les etapes, segons A. Sánchez, serien les següents:

- La primera comprèn des del final de la Guerra de Successió fins a la dècada dels 50. Els destins més freqüents són Aragó, Andalusia occidental, Galícia i Madrid. El darrer ho és per proveir-se de matèries primeres i d'aliments

¹²⁶ MUSET (1997), pàg. 326.

¹²⁷ NIETO.(2006), pàg. 321.

¹²⁸ PUIG I REIXACH (1996), pàg. 439.

¹²⁹ Sobre les fases de les emigracions catalanes, veure també MUSET (1997) pàg. 258 i següents.

principalment. Lògicament, l'oferta és encara reduïda i inferior a la demanda.

- A la segona es triplica el nombre de catalans, comprèn els anys 1760-1779 i la oferta s'igualava al nivell de demanda. Els teixits catalans comencen a ser importants i a competir durament amb els estrangers.
- Finalment, a la tercera, entre 1780 i el 1814, el comerç experimenta un esplendorós moment. A. Muset arriba a identificar més de 70 comerciants i arriers a Castella i nombroses botigues.¹³⁰

Gràcies a la xarxa, els catalans van demostrar una gran versatilitat i flexibilitat. Van ser capaços d'adaptar-se a les condicions específiques de cada mercat i en cada moment van saber explotar la informació disponible, reduir els costos de transacció i rendibilitzar al màxim els escassos recursos oferts pel mercat espanyol. Les seves característiques eren tan adients pels emigrats del Principat que podem resumir clarament els seus beneficis.

10. Els avantatges de la xarxa

Ser integrant d'una xarxa permet reduir els riscos propis d'un entorn hostil o desconegut i a l'hora, facilita l'accés a una via de informació privilegiada fruit dels anys i de l'experiència aportada per membres més antics. Les seves comoditats facilitaven la inserció de molts tractants en un sistema amb un fort esperit de grup i, segons J. Torras, les xarxes disminueixen el cost de l'intercanvi perquè minimitzen¹³¹:

- Els costos de tenir una **informació** adequada: A qui, què, quant, on i quan vendre. El membre d'una xarxa obté un rellevant i creixent volum d'informació sobre els grups, les mancances i possibilitats dels compradors i dels mercats. Parlem dels preus, les unitats locals de pes, les assegurances, les descripcions de la quantitat de productes disponibles en tendes o regions, etc. Sens dubte, la informació esdevenia una poderosa arma a l'hora de determinar negociacions i consolidar-se a determinades zones ja que l'element essencial en l'organització de qualsevol activitat productiva

¹³⁰ Ídem, pàgs. 165 i 268.

¹³¹ TORRAS (1991), pàg. 13.

és la recepció i transmissió de la informació per prendre decisions. Per exemple, entre l'oferent i el demandant donat que els seus acords seran determinats per la informació que tinguin cadascú d'ells sobre el bé objecte de transacció i sobre l'altra persona que intervé. El tema és especialment delicat si la transacció requereix cert temps per ser completada, aleshores les dades ofertes per la xarxa determinaran la realització o no del negoci.

- La **incertitud** i el cost de garantir el pagament fent complir els termes pactats en situacions i transaccions que no són instantànies. Donat que s'havia de vendre a crèdit i l'aparell jurídic i administratiu de l'estat no era prou consolidat com per fer complir les lleis, la xarxa proveeix un nivell previ de confiança, uns mecanismes i una memòria sobre els individus que en la majoria dels casos acaben en el bon compliment de les condicions marcades pels dos comerciants.
- El **preu de la negociació**, en altres paraules, del regateig, per arribar a un acord sobre les bases de l'intercanvi. En el fons, això també podria ser considerat com informació.

Però la integració a la xarxa o el contacte amb un bon agent no garanteixen al cent per cent la perfecta marxa dels negocis; des de la impossibilitat de cobrar a alguns deutors per la manca de solvència, fins a la competència o el clima que espatlla les possibilitats dels tenyits, els catalans van trobar grans obstacles per dur a terme la seva empresa.

11. Problemes a la xarxa

En primer lloc, introduir-se al món del comerç no era fàcil. A l'igual que a la resta de transaccions, les manufactures estaven molt controlades. La llibertat de comerç es veia fortament limitada per l'organització de consolats i l'associació de mercaders en confraries i gremis. Els consolats eren agrupacions de mercaders a l'engròs que miraven d'abastar els negocis impeditint l'accés d'altres comerciants. Pel que fa al comerç al detall, altres corporacions específiques com els Cinc Gremis Majors gaudien de total supremacia. Amb ella, joiers, comerciants de seda, d'or i plata, de panys, llencers, adroguers i especiers es van unir el 1686 per protegir els seus interessos i dominar la venda dels seus productes.

Cap al 1703, van aconseguir imposar la prohibició de comercialitzar a Madrid i a cinc lloguers al voltant.

El seu poder era enorme. Els Cinc Gremis van acabar esdevenint una autèntica potència a nivell nacional i internacional que anava molt més enllà de la defensa gremial. Donat el lamentable estat de les arques municipals, s'enriquieren amb la seva conversió en empresa financera d'emprèstits a la Corona i destacaren per gestionar algunes recaptacions de la reial Hisenda i les rendes de Madrid.¹³² S'encarregaven de l'arrendament d'alcabales, tèrcies i de l'*excusado* de la capital el que li permetia ampliar els àmbits d'acció amb els guanys obtinguts. El seu poder sobrepassava la península comptant amb factories a Europa (Londres, París, Hamburg), Àfrica (Marroc) i Amèrica (Mèxic, Guatemala, Arequipa, Lima, Califòrnia...)¹³³

A banda dels Cinc Gremis Majors, els anomenats Gremis Menors on tenien cabuda ferrers, vidriers, sabaters i ebenistes entre molts d'altres, eren un organisme més que frenava la producció i aturava la modernització.

Un cop introduïts però (ja s'ha vist com la xarxa integrava als nous membres), hi havia multitud de factors que dificultaven el progrés i extensió dels negocis catalans. Alguns escapaven de les seves mans (la meteorologia, la conjuntura socioeconòmica...), altres eren difícils de controlar quan la producció era a gran escala (la qualitat, la logística...) o, simplement, significaven una competència per guanyar-se el mercat (altres xarxes de comerciants, autòctons o estrangers). Vegem-ho punt per punt.

11.1 Condicions ambientals i logística

La **meteorologia** podia causar molts problemes al ritme de la producció. En la següent carta, Ramon Nadal es lamenta d'unes pluges que en cap cas els beneficien: "*Veo como por falta de aÑil*

¹³² Ara bé, l'oberta col·laboració amb l'Estat no ha de dur a l'equívoc de concebre els Cinc Gremis Majors com una espècie d'institució patriòtica. Donat el seu caràcter empresarial, intentaren adaptar-se a qualsevol context polític. Van cooperar amb el govern bonapartista i van participar en accions durament criticades per la població. La gestió del ramat confiscat per les autoritats josefines, el cobrament d'un impost per mantenir als presoners espanyols allotjats als hospicis o el proveïment de carn i altres productes a les tropes franceses en detriment de l'auxili als espanyols lleials a Cadis per una simple qüestió de rendibilitat serien alguns exemples. CABALLERO (2006), pàgs. 289-290.

¹³³ LÓPEZ PÉREZ (2004), pàg. 213; CABALLERO (2006) pàgs. 286-287.

no puede adelantar los paños de las muestras remitidas sentiria sumamente el que no pudiesen ser por el tiempo señalado, porque a mas de perder una venta cierta, y de buen dinero, quedando mal nos exponemos a perder dos parroquianos buenos por lo que espero hara todo su esfuerzo” (carta n°71, ll.°567, FT), *“Veo como Dios se ha servido consolar a esta tierra con abundante lluvia, pero con la desgracia de ser muy rapida de manera, que si antes por no llover apenas podian Batanar ahora por el modo conque lo ha echo se ven imposibilitados de hazerlo”* (carta n°84, ll.1567, FT), *“Reparo como desea igualmente que yo el desempeño de las dos minutas remitidas que se haze mas imposible cada dia por la falta de Agua, que todos los dias disminuye considerablemente lo que siento en el Alma”* (carta n°79, ll.1567, FT).

La qüestió de la **qualitat** és també una constant en les cartes i un aspecte imprescindible per a l'èxit mercantil. Correntment, s'afirma que la major part del mercat català estava basat en articles de baixa o mitjana qualitat, però la indústria de panys fins fou un altre èxit de la indústria catalana. Des de vint-i-dosens a trenta-dosens, una part de la producció eren baietes de qualitat (que barrejaven llana de carda i estamena amb les indians del mateix origen) i es van convertir en articles de venda corrent en les tendes d'arreu d'Espanya a mitjans de la centúria.¹³⁴

Les cartes ho corroboren: *“Le remito muestra adjunta solo para idea pues el fondo rosa le tiene vajo y io le quiero perfecto aunque cuesten que de lo que tiene merito se saca el dinero”* (carta n°10, ll.76/1, FG), *“ Los Paños cuyas 6 piezas se han vendido son de 1ªCalidad”* (carta n°55, ll.1567, FT).

La realitat d'altres missives, però, mostra que tot i la bona fama dels teixits catalans, de vegades sorgien problemes per la recepció de mercaderies en mal estat. Nadal comenta a Torelló que els teixits tarats provoquen la pèrdua de clients: *“Veo los Paños que del Batan les han buelto desgraciados lo que siento mucho, de cuya falta de cuydado susede que despues que para vender alguna pieza es menester mucho trabajo, se ve uno con el chasco de bolversele, y por este motivo y por faltarles el ancho del quartas, algunos buenos parroquianos me han dejado, y todo esto se halla menos para poder lograr el desahogo que se dezea”*(carta n°50, ll.1567, FT). *“Por mas, que me esfuerze en hazer correr las muestras*

¹³⁴ TORRAS (1995), pàg. 116.

a.penas puedo lograr venta de alguna pieza de Paño, por los defectos avisados, siendo el de mucha consideracion el no llegar a las siete quarzas con motivo de que quieren las capas sin cuchillos” (carta n°51, ll.1567, FT).

Juan Gregorio Gil explica a Gònima que *"me allo con 186 pañuelos todos llenos de abujeros...a feé de amigo y como hombre de bien le digo a Vm no se puede sacar la mitad del coste por ellos ni a ningún amigo se le pueden bender en la casa. Vm en esta parte aiga lo que guste que yo estoy obligado en conciencia acerselo a Vm presente por recaer en terceras personas su perjuicio que si fuera propio pasaria. Mi thio a visto los pañuelos y no a qdo.(querido) creer eran de vm hasta que a.bisto su nombre en la misma marca, pero yo lo he hecho creer firmemente no los ha.bisto vm pues de otro modo no me los hubiera remitido"*(carta n°8, ll. 77/2, FG).

La queixa de Gregorio Gil no cau en sac trencat i Gònima respon investigant entre els seus treballadors que, per la seva banda, miren d'eludir responsabilitats Una partida defectuosa podia succeir-li a qualsevol, sobretot tenint present que en la cadena de producció, cada cop hi figuraven més treballadors: *"Visto su contenido digo que por lo que a vm toca no me queda la menor duda que no ha.bisto los pañuelos, pero si no dejo de extrañar que habiendo vm enseñado mi carta à esos sus dependientes les haian respondido que no bieran los dichos pañuelos con abujeros y menos la tela molida"* (carta n°9, ll.77/2, FG). Cal dir, però, que Gregorio Gil tornarà a confiar en la qualitat dels productes de Gònima i li farà més encàrrecs. (cartes 10, 11, 12...Ídem).

Encara que el problema es torna a repetir poc després, Gregorio Gil no vol desconfiar de Gònima. Imaginem que els seus negocis són tan arrelats pel pas del temps i pels bons resultats en general, que només li demana que tinguin més cura: *"Estos pintados que los he reconocido con la maior atencion estan tan defectuosos que solo siendo remesa de un amigo como vm lo es mio, puedo yo admitirlos pues guelen (huelen) que apestan los colores que se conoce estan todos reveridos, faltos de moldes en sumo grado, y además varios rasgones en ellos que la maior atencion que yo seguramente creo.que vm ni abra visto porque entonces no creo me los hubiera remitido"*(carta n°6, ll. 78/2, FG).

També Manuel Garcia de la Padra envia una carta a Gònima explicant que ha rebut malament els seus productes. Novament, la franca relació entre ambdós o les dificultats per trobar altres

productes de similar qualitat i preu fan entendre que s'avingui simplement a demanar-li més vigilància al respecte: *“Este último fardo fino que recibí se ha encontrado mui defectuoso, por sus añadiduras... por cuia causa es difícil su venta, y sin excusa de pérdida, en este supuesto espero de su antigua amistad haré, que en lo sucesivo evite estos defectos, pues no es justo el perjuicio; el que recíprocamente debemos estorbar”* (carta n°5, ll.78/2, FG).

Els tos no són sempre tan conciliadors; més directe i intransigent és el d'Antonio Argüelles Rúa que amenaça amb deixar de ser client: *“Y aunque no quisieramos decir lo que se nos ofrece sobre ellas, lo juzgamos preciso para inteligencia de vm, y es, que lo vamos ya desconociendo por sus obras, desde que ha formado esa Compa.^a p^o las Ind; estas traen una calidad mui endeble...le falta gusto y primor que vm acostumbraba estando en casa de Magarolas, y mientras estubo solo...que las gentes cada vez entienden más y están sumamente delicadas para elogiar un vestido, apeteciendo halla en una Ind.todo el gusto y aire”* (carta n°4, ll. 70/2, FG).

De vegades, el motiu de plany a les cartes no és la qualitat, sinó que la mercaderia no arriba. L'agent diu: *“veo que no se dexan de.la mano los Bayetones listados para los Sres. Brihuega y Sevillano, y los demas atrasados que deseo bengan con las mas posible brevedad, pues q continuam.te me Machacan, porque les hacen suma falta”*(carta n°302, ll.1567, FT). Davant l'alta demanda, no sempre es podia complir amb totes les comandes provocant grans retards i la conseqüent desconfiança o fugida de clients: *“He recibido su apreciada con.la que confiesa es sobrada tardanza de.la remesa de.los Bayetones encargados, cuyos sujetos dicen q. seguram.te en el tiempo que Vm debia haverlos remitido los tenia prevenidos, pero que los habia vendido à otros, resultando de aquí, q aquellos se han llevado el provecho de.los afanes de estos, haviendose expuesto al riesgo; ello es que de unas cosas vienen otras, y confiados en la palabra que se.les da, no han cuidado de proveherse en otras partes, y les resulta un gravísimo perjuicio, y yo tengo que sufrir sin culpa sus quejas, demasiado justas”* (carta n°308, ll.1567, FT). *“La remesa de los 2 f. que vm me dirigió en Enero ultimo aun no han parecido; a pesar de los malos caminos han venido otros con menos tiempo, por lo que suplico à vm haga averiguar la causa, pues me parece mui razonable, y me hacen suma falta”*(carta n°4, ll.80/1 FG). *“Le prevenimos à Vm para su gobierno que todavía no ha aparecido dicho fardo”* (carta n°3, ll.76/2, FG).

Davant el possible malestar i en una situació similar, Nadal apressa en aquí a Torelló perquè enviï uns materials: *“viniesen prompto pra.poder acallar a estos Amigos, que se quejan de no tener el surtido despues que dan las mras., (muestras) sirbiendo pr^a.otros que se las llevan sin costarles mas trabajo que escoger lo que les acomoda”* (carta n°243, ll.1566, FT).

En relació als retards, el tema del **transport** és un altre mal de cap constant per als fabricants. Els documents són plens de planys al respecte. El mal estat del paviment, entorpit encara més per les inclemències del temps (gelades, riades...) o per la inexistència de passos adequats, dificultava enormement la distribució. De l'època, es conserven les queixes del gremi manifestant la seva preocupació per unes precipitacions que gairebé feien inaccessible la ruta Barcelona-Madrid.¹³⁵

Les preferències per certs carromaters en les cartes posen de relleu un nou assumpte: la ineptitud d'alguns treballadors i de com perjudicava al transvasament de les mercaderies la manca de professionalitat: *“Mejor Pedrís que Cermeño pues se duerme en el camino demasiado”* (carta n°7, ll.79/1, FG). La mala gestió de l'esmentat Cermeño semblava evident: *“El 18 de este llegaron los carros de Cermeño con los pintados finos y pañuelos después de 29 días de camino, en que conocerá vm que Cermeño le engaña en la salida de sus carros, apreste de recoger y antes que lo consigue detenerlo en su casa”* (carta n°11, ll.81/1, FG), o, *“He pasado hoy mismo a estar con el apoderado de Cermeño y me a dho (dicho) que carros de Jacint Cermeño que salieron el día 2 de Fro. (febrero) estan ya aqui y que no tiene noticia que carro ninguno de Cermeño venga aora (ahora) ni en 15 dias a.lo.menos, vajo este supuesto es necesario vea vm en.que consiste esta demora que yo berdaderam.no lo entiendo y solo.le achaco, à que los fardos los dejan en sus casas y los cargan quando les acomoda, pues el temporal es igual para todos...en mi concepto aun tiene el fardo en su poder el dichoso Cermeño”* (carta n°1, ll.80/1, FG).

¹³⁵ El testimoni de Miquel Formentí, del desembre de 1783, il·lustra magníficament com el clima podia retardar o impossibilitar el transport: *“Que no hace otra cosa que llover (des de feia dos meses)...los carromateros no quieren salir por ningún término, porque los caminos están enteramente intransitables de suerte que sería exponer los géneros a perderse en tanto que han sucedido muchas desgracias”*. Citat a MUSET (1995), pàg. 80.

El mal fer d'alguns carromaters va cristal·litzar en una política de selecció més estricta per part del gremi en referència a la contractació dels mossos que havien de transportar les mercaderies. La pretensió era garantir un servei més ràpid, eficaç i segur.¹³⁶ I devia donar resultat, si abans citàvem Laborde per criticar les rutes, dels arriers catalans diria que ningú no els igualava: "*ni en el arte de conducir sus carros, ni en el esmero con que cuidan de sus tiros*".¹³⁷ No deixa de ser una confirmació que a la correspondència dels Torelló, els dos únics arriers citats pels seus noms siguin catalans: Miquel Molins i Francisco Mas (carta nº 4, ll.1567, FT).

I quan no eren les pluges, els camins o la ineficiència, era el bandidatge. La inseguretat tornava a florir amb freqüència per la presència de bandolers i lladres que actuaven en àmplies zones d'Andalusia, Extremadura, Castella, Aragó i València.

El temor a un **robatori** sempre era present, sobretot quan s'havien de transportar diners: "*Tenim entés q. altres los hi envíen (els diners) ab los arrieros, y que si sucsehis pr. lo camí algun robo, sab (sap) Déu lo q. seria*" (carta nº 5, ll.1567, FT).

A la carta número 15, Francesc Boter escrivia preocupat a Torelló per un assalt ocorregut al seu fill Po: "*y em tingut notícias que lo han robat, sent quatre de companyia, y los lladres dos, que esto ho haurà ocasionat lo anar descuydats y per lo camí que may és bo, en fin nos em alegrat de n.os agen (no us hagin) fet mal, y que al robo no siga estat molt*" (ll.1567, FT).

Juan Gregorio Gil també adverteix a Gònima: "*Cuidado a quien entrega los fardos pues aqui se cuenta de muchos robos por esa carrera de Cataluña*" (carta nº14, ll. 77/2, FG).

Com a sistema de protecció en el cas de traslladar diners, els transportistes catalans tenien els seus trucs. N'hi havia qui amagava les monedes dins d'alguna bota o bé dins de les saques de drap com ho feien els Torelló d'Igualada "*Remetem à Sm. per Miquel Molins un fardo de draps del nº4 dins del que ayá un sach de pessos*

¹³⁶ A. Muset explica que no totes les persones que es dedicaven al transport eren professionals. Existia una competència deslleial practicada per "*xambrilleros, faquines extraños al gremio y sin sujección a dueño alguno*", a banda de pagesos i altres col·lectius no federats i exempts de contribucions que treballaven a preus més econòmics. La il·legalitat de l'assumpte interessa a més a més per un altre aspecte: la demanda i la necessitat de transportar mercaderies reflecteix un augment evident de l'activitat econòmica que cercava en els sectors no legals tarifes més assequibles. Ídem, pàg. 84.

¹³⁷ Citat a MUSET (1995), pàg. 81.

duros #quatrassens, del que se servirà rrebrer”, o *“li remetem un petit plech rotulat en nom de Vm dins lo qual trobarà 100 duros ab or y plata q fan 750 ll.”* (cartes nº 17 i 22 respectivament, ll.1567, FT).

També feien els viatges en grups nombrosos i per les principals vies, on semblava haver-hi menys activitat delictiva, deixant de banda les secundàries. A banda de la seguretat, les primeres eren les millor pavimentades, les de major amplada i les que permetien l'ús de carros amb la possibilitat de transportar un volum de mercaderies molt superior al que hom podia fer a lloms d'animal.

Graciosa resulta la següent cita de Juan Argüelles Rúa a Gònima fent referència a les dificultats del camí: *“Vm estrañará lo largo de mi viaje, es el que he tenido mas aventuras que Dn Quijote, las quales luego que esté de humor y con más gusto participaré a vm”* (carta nº1, ll.78/1, FG).

En qualsevol cas, culpa o no dels productors i agents, el fet és que no es podien descuidar. La **competència** era molt dura a tots els nivells i difícilment s'accedia a mercats lliures. En la carta 225 del fons Torelló, l'agent informa de les pobres vendes davant la saturació del mercat: *“En la feria de Valdemoro, ha habido muchísimo Genero, y se ha bendido muy poco, y la consecuencia, es que beremos muchos sacrificios”* (ll.1567, FT).

L'aixecament de falsos testimonis per tal d'esgarrapar algun client tampoc era estrany, ja ho hem comprovat poques pàgines enrere. A més a més, la manera catalana d'entendre el comerç (atenent les normes del mercat), feia perillar la posició privilegiada de les elits dedicades al comerç. Com era d'esperar, la consegüent competència feia desfermar els conflictes entre tots els interessats. L'eficàcia catalana es podia reconèixer, els seus èxits eren evidents, però immediatament s'acompanyava d'una mala interpretació del tarannà català o directament del recel. A Amèrica per exemple, eren uns sentiments força habituals.

11.2 La competència

a) Els catalans a Amèrica

La concepció dels catalans entre els habitants de les colònies arribava sovint al disgust. A Veracruz, Angel Puyade, un comerciant matriculat en el Consulat de Mèxic, es queixava que la laboriositat catalana perjudicava la resta de marxants: *“La excesiva*

frugalidad de los catalanes...es otra causa accidental que produce la perdición de los demás vasallos de la Península, porque en concurrencia de ellos no puede adelantar el valenciano, el vizcaíno, castellano ni andaluz. Todos quedan arruinados en la misma negociación que le es útil al catalán". A Puerto Rico, l'historiador C. Coll y Toste indicava que els catalans s'havien fet amb el comerç de la illa, "*desplazando a los castellanos y a los nativos*".¹³⁸ Més contundent encara i amb pretensions poètiques –per no dir ofensives- el següent fragment criticava obertament i amb to xenòfob els trets que ells creien descrivien la personalitat catalana:

*“Es el catalán venal,
Mezquino, avariento y raro,
Grosero, torpe y avaro,
Y en el vicio general.
No conoce otra moral
Que sus libras y tesoro,
Sin carácter ni decoro,
Sin ley ni humanidad,
Y por decir verdad,
Es de la vileza el modo”*¹³⁹

Delgado explica que la duresa de tals afirmacions serien un símptoma del xoc entre dues concepcions del comerç que coexistien a l'Espanya del XVIII. Una, majoritària i poc interessada en reformar l'organització de l'aparell productiu per reduir costos - parlariem del comerciant-especulador -, front al comerciant burgès català o "*valued-added*", en paraules de Kindleberger. El darrer anteposaria la reducció de despesa i la racionalització productiva a l'obtenció d'un elevat benefici unitari.¹⁴⁰

Però potser, un dels casos més clars d'aversion cap als catalans es va donar a Galícia a mitjans del segle XVIII. En aquí, l'objectiu català d'obtenir beneficis a qualsevol preu sense gaires miraments cap als treballadors i molt menys a l'impacte mediambiental, sumat al fet que aportaven un nou model de producció i d'intercanvis perillós per a l'ordre establert, els feia diana de moltes crítiques. La

¹³⁸ Ídem, pàg. 18.

¹³⁹ Poema extret de DELGADO (1987), pàgs. 61-62.

¹⁴⁰ Ídem, pàg. 62.

integració i la bona convivència resultarien pràcticament impossible.

b) Els catalans a Galícia

Els catalans emigrats a Galícia van introduir un nou esquema de producció. Van apostar decididament per una manipulació més racional en l'elaboració posterior de la pesca amb noves tècniques conserveres i, sobretot, per una organització social diferent de la força de treball. Amb ells, apareixeria el treball domèstic o *putting-out* pel sector pesquer i l'assalariat, també conegut com *factory-system*, pel de la conserva.¹⁴¹ Ambdós sistemes sobrepassaven les limitacions de l'organització gremial, superaven el sostre de la producció i augmentaven les vendes gràcies al premsatge, un procediment que permetia adaptar el peix i preparar-lo per a llargues travessies sense que es fes malbé.¹⁴²

La intrmissió d'aquest nou mode de producció capitalista no només transformava l'estructura econòmica, sinó que afectava profundament les relacions entre les diferents classes socials i la seva forma de vida. Des d'un bon començament, les propostes catalanes toparen frontalment amb gairebé tots els sectors socials. Per una banda, amb els garants de l'ordre imperant, les classes altes, ja que per la seva naturalesa, l'Antic Règim els impedia desenvolupar al màxim les seves possibilitats econòmiques.

L'alt clergat i la noblesa sotmetien les poblacions marítimes a un tipus de gravamen força variat. Des de l'alcabala sobre les vendes de peix, fins a l'anomenat *diezmo del mar* (una càrrega sobre tots els productes extrets del mar establert des de "temps immemorial"), els catalans intentaven eludir la major quantitat d'impostos possible, uns privilegis econòmics que nobles i clergues no volien perdre sota cap concepte.¹⁴³ Els catalans argumentaven que no estaven obligats al delme perquè les sardines salades "*no son ni pueden llamarse frutos naturales del mar o tierra, sino que entran dentro de la clase de los industriales*" i perquè la pesca no tenia lloc "*en la plaza de*

¹⁴¹ Referent a la pesca, el sistema més habitual fou el del *putting-out*. Un treball realitzat per encàrrec d'un empresari que després comercialitzaria el producte. Producció i comercialització apareixen en aquí desvinculats, diferència a tenir en compte amb les xarxes catalanes a Madrid. Es comentarà més endavant. ALONSO ÁLVAREZ (1986), pàg. 72.

¹⁴² Ídem, pàg.62.

¹⁴³ Ídem, pàgs. 97 i 129.

la isla”, sinó “*a dos y a tres leguas de distancia*”, àmbit que no s’encabia dins dels límits i termes de cap parròquia.¹⁴⁴

A la petita noblesa local tampoc li agradava la participació catalana. Fins aleshores, havia tingut el monopoli comercial i dels sistemes d’acaparament dels productes alimentaris gràcies a la seva actuació als ajuntaments i administracions de justícia. Ara, de cop i volta trobaven uns nouvinguts que introduïen vins i aiguardents i no només s’entremetien en la pesca, sinó que acabaven controlant tot el procés productiu i el mercat del peix salat desplaçant els conservers autòctons.

A la reduïda però existent burgesia comercial li preocupava el fet que si no imitava les tècniques catalanes (una gran producció industrial que abaratia els productes i estabilitzava els preus) s’arruïnava.

Finalment, els marejants i pescadors agremiats, els més humils de tots i sobre els que requeia el pes de la producció pesquera veien com els catalans esdevenien una competència deslleial. Aquests gaudien de més avantatges que ells a la seva pròpia terra¹⁴⁵ i, per a més inri, havien d’acabar treballant per a ells. Les formes dels catalans els afectaven més que a la resta de sectors perquè directament comprometien la seva subsistència. Per exemple, les xarxes d’arrossegament que havien introduït eren més efectives i requerien menys mà d’obra que les tradicionals, les xarxes de cèrcol, però com a contrapartida eren perjudicials a llarg termini. Segons el monjo i il·lustrat Fr. Martín de Sarmiento, tals innovacions conduïen a l’extermini de la pesca i insistint en el dit popular de l’avarícia trenca el sac, comparava els catalans amb el mite de la gallina d’Esopo: els catalans treballaven “*con unas redes*

¹⁴⁴ Ídem, pàgs. 131-133.

¹⁴⁵ La implantació de la matrícula de mar l’any 1748 va implicar una clara situació d’inferioritat per als gallecs. Tot i el teòric avantatge que suposava la concessió del monopoli de la pesca perquè eliminava als no professionals, l’obligació d’estar subjectes al servei de l’Armada els impedia dedicar-se plenament a la pesca i al comerç. Front a la total llibertat de moviments dels catalans a Galícia (no els afectaven les mesures negatives de la llei de matrícula ja que, en tot cas, estaven sotmesos a l’Armada catalana i no gallega), els gallecs només es podien dedicar a les seves activitats als breus i escassos períodes de pau en detriment dels seus negocis. Especialment perjudicats eren els camperols que alternaven labors al camp amb l’exercici de la pesca. Ídem, pàgs. 24 i 111.

y rastros tan exterminadores de la pesca que arrasaban el fondo de todos los pescados y de todos sus huevos o semillas”.¹⁴⁶

Trets tots ells, els de la pesca d'arrossegament, que encaixen sens dubte amb la mentalitat capitalista i colonialista de l'emigració catalana a Galícia. Simplement, es tractava d'obtenir el màxim benefici amb la menor inversió possible.

En la mateixa línia, els matriculats explicaven que l'ús de les xàvegues perjudicava les sardines, que quedaven magolades i inservibles al temps que destrossava les cries. L'oratória dels catalans o altres habilitats menys ètiques com el suborn aconseguien no obstant enlluernar i portar al seu terreny autoritats que finalment autoritzaven els seus desitjos.¹⁴⁷ I quan no, les institucions que havien de defensar els matriculats gallecs fracassaven estrepitosament pel seu dolent funcionament. La història de la conflictivitat social durant les següents dècades és també la història de les contínues normes i contranormes en referència a les actuacions catalanes. En qualsevol cas, quan la legislació els era contrària, els catalans feien cas omís i es saltaven les prohibicions.¹⁴⁸

Els salaris tampoc eren una qüestió on els catalans sortissin ben parats. Segons testimonis i informadors de l'època, acostumaven a pagar amb sardines salades o alcohol amb la clara intenció de crear dependència entre els treballadors: *“abusando de la sencillez de los pescadores, empeñándolos en contratos que causan su ruina...y*

¹⁴⁶ De fet, una de les raons que va motivar la marxa de molts catalans a Galícia fou la reacció administrativa que, adonant-se del caràcter destructor de les pràctiques pesqueres, imposava límits i severes interdiccions a les costes del Principat a partir de 1725. Sense mitjà de subsistència i sense la perspectiva del Mediterrani (La Reial Audiència de Catalunya només autoritzava el funcionament de 16 bous), molts es van fixar en les magnífiques possibilitats i riqueses marítimes que oferia l'Atlàntic. Ídem, pàgs. 15, 98-99.

¹⁴⁷ *“Los catalanes tuvieron arte para deslumbrar a los que debían dar voto o influir en la Junta”*. Un dels arguments més esgrimits a favor de l'ús de la xàvega era que durant els anys en què s'havia prohibit, el consum de sal descendia, cosa que convenia als membres de la Junta per dictar finalment un informe favorable. El 30 de setembre del 1772, el rei signava una Reial Ordre que permetia un nombre important de xarxes escombradores. Ídem, pàgs. 116-117.

¹⁴⁸ Els catalans van continuar amb les seves pràctiques de manera clandestina després del juliol de 1787, quan l'Inspector General de Matrícula expedia ordre per desterrar l'ús de xarxes d'arrossegament. Ídem, pàg. 122.

anticipándoles el valor de su futuro trabajo en vinos y aguardientes con los que viciaron su sobriedad”.¹⁴⁹

Així les coses, els pescadors autòctons ja no podien restar immòbils.

b.1) Moviment ludista contra els catalans

Entorn el 1750, es detecten els primers disturbis ludistes amb la finalitat de sabotatge vers els catalans. Més que una acció contra l'ús d'una xarxa determinada, el moviment neix per la total oposició a les conseqüències socials del mode de producció que abandonen. Els catalans apareixen com els culpables de la misèria col·lectiva i la marginació.¹⁵⁰ Un sociòleg gallec de finals del XIX descriu els fets: *“La tranquila villa de Muros fue testigo de una lamentable escena de vandalismo en que los pescadores amotinados destrozaron aparejos y quemaron almacenes, proponiéndose tomar completa venganza de los que juzgaban sus explotadores”*.¹⁵¹

Les queixes provocaren contínues gestions per part de l'Inspector General de Matricula per arribar a una solució, però davant la persistència catalana en fer la seva voluntat, el moviment de protesta dels pescadors decideix passar a l'acció. A partir de la dècada dels setanta fins ben entrat el segle XIX, tindran lloc nombrosos aldarulls amb agressions personals, crema de xarxes, de fàbriques, etc.

L'epicentre del moviment sorgeix a la ria de Muros i el desencadenant foren dos factors més que acabaren d'indignar profundament als gallecs. Els catalans van tendir a pràctiques acaparadores, cosa que sens dubta els feia sospitosos de procediments poc honorosos i clarament antipopulars, i es van creure amb el dret d'edificar sense cap permís a un petit moll utilitzat pels pescadors. Els matriculats van passar a l'ofensiva amb la destrucció de la construcció i inutilitzant les xarxes catalanes. Els catalans, per la seva banda, responien amb foc i armes tancats des de les seves fàbriques. Poc després, els matriculats tornen a reaccionar amb la crema de sis fàbriques catalanes (dos a Portosiño i quatre a Esteiro) i de totes les xàvegues a la ria (Esteiro, Salto i Laxerias). Com no

¹⁴⁹La resposta del capellà de Pontedeume davant d'un jutge el 1811 sobre el comportament d'un català no deixa lloc a dubtes: *“el Martí en buenos términos extrae a los vecinos del pueblo lo que necesita, e introduce lo que perjudica como sucede con el vino catalán”*. Ídem, cites extretes de les pàgs. 75 i 86 respectivament.

¹⁵⁰ Ídem, pàg. 122.

¹⁵¹ Ídem, pàg. 125.

podia ser d'una altra manera, els catalans ho fan ben armats, fins i tot amb canons!¹⁵² El clima de violència i inseguretat era tal que qualsevol petit incident derivava en tiroteigs.¹⁵³

En definitiva, l'oposició catalana cristal·litzà amb un qüestionament obert i públic de la legalitat vigent. Van utilitzar xarxes proscrietes, no pagaven impostos, van introduir productes prohibits com vins i aiguardents...mentre els gallecs, per motius diferents, s'unien en un **bloc anticatalà**. Volien combatre el mode de producció que alterava els fonaments de la societat gallega.¹⁵⁴

En definitiva, allà on anessin els catalans i més si no havien estat els primers en arribar, trobaven la competència autòctona. Navarra pot ser una altra mostra.

c) El catalans a Navarra

Els estudis de Guillermo Pérez de Sarrion o Joseba de la Torre mostren els enormes contratemps que topaven els catalans davant els venedors bascos. Entre el contraban i la posició dominant de la burgesia mercantil de la zona, que podia vendre de manera molt competitiva perquè coneixia perfectament els circuits de l'oferta i la demanda, els catalans van haver d'idear diversos plans alternatius.¹⁵⁵

En un primer moment, les possibilitats d'accés segons els autors podien ser dos; des de coalicions amb les burgesies navarreses, fins a procurar reproduir la tàctica d'entrada assajada amb èxit a altres regions. És a dir, la instal·lació d'una xarxa de magatzems i botigues per tot el vall mig de l'Ebre, estès des de Saragossa fins a

¹⁵² "Colocaron en una lancha un cañón con el fin de intimidar al paisanaje" a més a més, diu l'autor, disposaven de 60 fusells i 4 esmerils. Ídem, pàg. 126.

¹⁵³ Un contemporani ho descrivia a una carta: "¡Alarmas de noche hechas por paisanos embriagados de intento, que comprometían la seguridad del pasajero...el estrépito de las cajas de guerra, que se tañían por la plaza a horas que arrebatava el horror del forastero ignorante de la novedad...las rondas, o más bien, tropelias de los barcos armados por toda la conca; y en fin, connoición y enemigos por todas partes!". Ídem, pàg. 125.

¹⁵⁴ Ídem, pàgs. 90-91, 95.

¹⁵⁵ La manca d'una conflictivitat major s'entén perquè els integrants de la xarxa van optar per centrar la seva actuació en àrees on la presència de sectors mercantils locals era molt precària o inexistent. D'aquesta manera, no s'arriscaven a patir una possible campanya de boicot per part dels sectors rivals autòctons. MUSET(1996a), pàg.429.

Vitòria i Santander (extrem nord). En aquí però, el xoc amb l'intercanvi il·legal i les importacions franceses i britàniques venudes per majoristes navarresos endarrerien la seva presència i feia necessària una segona estratègia. D'ara en endavant, la solució passaria per estalviar en costos d'instal·lació i substituir-los per una xarxa de viatgers que distribuïssin els seus béns de consum. La bona conjuntura agrària (l'expansió vitivinícola durant les dècades del 60 i 80) i la innovació tecnològica experimentada a Barcelona van permetre als catalans disposar de nous avantatges en les darreries del XVIII (com l'obertura de les línies ferroviàries) que facilitaven preus més competitius i reduïen els costos de transport. Amb preus més baixos, la demanda de tèxtils catalans s'incrementava.¹⁵⁶

d) Els catalans a la capital

En qualsevol cas, ja s'ha vist que la xarxa no és sempre igualment efectiva. Des de les elits ben establertes i els grups autòctons de la zona on s'havia emigrat que copsaven part del comerç, fins als estrangers (sobretot anglesos i francesos) que s'infiltraven, als propis catalans que rivalitzaven entre ells¹⁵⁷ o a l'omnipresent contraban, tots plegats protagonitzaven una fèrria disputa per fer-se amb el tros més gran del pastís que representava el mercat castellà. Les pugnes i xocs d'interessos van dificultar la participació catalana i en altres casos, com amb els francesos d'Auvernia, els ho va impedir.

Sobre la participació estrangera, els arguments de la ruïna que provocaven entre els fabricants i comerciants nacionals o el de la rellevant extracció de diners fora de la Península cap al país d'origen van ser determinants perquè les autoritats accedissin a

¹⁵⁶ De la TORRE (1996), pàg. 155.

¹⁵⁷ *“Borrull a echo venta de 48 pzas. Bayetones listados à 22 r la vara, y los lissos a 18 r, y vm sabrá la clase de Negocio q.e habrá echo con semejante abandono”* (carta 219, ll.1567, FT). En aquí s'aprecia la crítica a una competència, a parer de Nadal, més que deslleial perquè perjudica tot el sector amb una baixada massa radical dels preus. I continua notificant el descens al que s'han sumat altres col·legues: *“Entre tanto devo prevenirle q.e aquí hay algunas lonjas de Paysanos que los dan por 24 r.v la vara, y algunos que han visto los que tengo no han querido pasar de 25r, y haviendoselos ofrecido à 26r no los han querido llevar”* (carta n°214, ll.1566, FT). *“Esta tan malo esto de los Vayet.es que los dan por 20 r y 21 r con.q.e no admiro que nadie venga a ver estos sin embargo de haverles avisado que los he arreglado a 25r”* (carta n°221, ll.1566, FT).

posar-los més barreres. No obstant això i malgrat les limitacions i gravàmens aranzelaris, Isabel Miguel López assegura que nombroses varietats de teixits que recorrien els camins regionals tenien com a tret distintiu el segell estranger a la seva factura. L'afirmació del moment aportada per Townsend de què a "*España todos los hombres iban vestidos con telas de algodón de Manchester y no se veía a una mujer sin su velo de muselina, a pesar de todas las prohibiciones más severas al respecto*" no fa més que corroborar-ho.¹⁵⁸

d.1) Altres xarxes comercials al Madrid del SXVIII

"Es una verdad tan triste como cierta que sólo la Turquía, Portugal y la España consienten en sus estados unos cuerpos extranjeros que tienen a su frente espías condecorados..."
159

En el segle XVIII, l'activitat mercantil sovint requeia en estrangers organitzats en xarxes. Entre les diverses burgesies perifèriques, només la bilbaïna -i no totalment- havia aconseguit fer fora als forasters. En l'altre extrem, hi era el cas de Sevilla-Cadis, on els naturals pactaven o, directament, eren testaferros de companyies foranies repatriant tots els beneficis fora d'Espanya.¹⁶⁰ Que bona part de l'activitat comercial estigués en mans estrangeres tenia a veure amb la dimensió imperial de l'economia espanyola, amb la conseqüent localització estratègica en el comerç intercontinental i, molt especialment, amb l'insuficient desenvolupament mercantil. Factors com l'escassa agilitat del crèdit comercial o la poca informació, en altres paraules, la incertesa per fer un càlcul aproximat dels intercanvis feia que els costos de transacció es desapareixin i només els millors organitzats s'hi poguessin dedicar. Els estrangers que ho van aconseguir destacaven en els grans tràfics i en els intercanvis de menor transcendència.¹⁶¹

Lluny de ser una solució, la importació de gèneres estrangers va exercir un paper molt negatiu en el desenvolupament de la indústria espanyola. Els productes francesos o anglesos no només feien la

¹⁵⁸ NIETO (2006), pàg. 319; MIGUEL (2000), pàgs. 62-63; cita de Townsend a YUN i GARCIA (1997), pàg.256.

¹⁵⁹ Cita de Cabarrus a TORRAS (1995), pàg. 111.

¹⁶⁰ FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 151.

¹⁶¹ TORRAS i DURAN (1987), pàg. 5.

competència als autòctons sinó que, pitjor encara, frenaven la producció de la indústria i perpetuaven més la dependència. L'afirmació se'n deriva dels breus moments on el comerç amb altres països es suspenia per les guerres i no quedava més remei que potenciar les mercaderies espanyoles.¹⁶² Les darreres afloraven sobretot en moments on la situació internacional era delicada. Els pocs que havien pogut esperar pacientment i aconseguien treure el cap eren les mitges, barrets i panys elaborats a Catalunya, Alcoy i Saragossa.

El predomini estranger en el comerç exterior de la Península Ibèrica venia afavorit, a més a més, pels baixos drets duaners que eren producte de la incapacitat de l'artesanat indígena de satisfer la demanda. Amb això, la primera meitat del segle XVIII va veure la lluita entre Anglaterra, Holanda i França per repartir-se comercialment el proveïment de la metròpolis i les seves colònies hispàniques.

Tot i el perjudicial efecte de la importació de teixits, es va trigar molt en elaborar mesures restrictives. Com que la monarquia necessitava els productes estrangers, es limitava a practicar una política d'equilibri que no molestés a ningú, al temps que intentava treure'n algun profit.¹⁶³

Donada la complicada situació econòmica d'Espanya, durant el segle XVIII el comerç amb les colònies va seguir en mans estrangeres, ja fos directament o indirectament mitjançant agents espanyols. És més, des del XVII, les necessitats financeres de la Corona van determinar que tingueren seu a Madrid banquers i financers genovesos, alemanys i portuguesos. El seu negoci no deixaria de créixer gràcies a l'arrendament d'impostos, rendes i préstecs a la Reial Hisenda.¹⁶⁴

Tot en conjunt promovia una sèrie de normes i lleis més que favorables per als estrangers. Sedes franceses, llis i llanes angleses...ocupaven el mercat espanyol tant com podien, no obstant això, la principal novetat en el sector la van constituir els teixits de cotó. Menys nombrosos però amb més atractiu, les aportacions de cotó estranger van omplir infinits expedients a les Administracions

¹⁶² GONZÁLEZ ENCISO, A. (1985). "Especialización y competencia regionales: la expansión del negocio catalán en castilla a fines del S.XVIII". *Pedralbes*, revista de Historia Moderna, n°5, Barcelona, Universitat de Barcelona, pàg. 36.

¹⁶³ FERNÁNDEZ de PINEDO... (1981), pàg. 125.

¹⁶⁴ PÉREZ SARRIÓN (2003), pàg. 156.

de Rendes. Entre el 1789 i el 1793, s'introdueixen per Santander i cap a Castella 23.816 vares. Major va ser l'entrada de mussolines per Cantàbria amb la mateixa destinació i remarcant la capacitat d'absorció de Madrid. Entre 1790 i 1791, es computen més de mig milió de vares, unes 582.290.¹⁶⁵

d.2) Els britànics

Abans de la Guerra de Successió, els britànics gaudien d'un més que considerable grau d'immunitat que els permetia fer contraban sense gaires problemes. Passaven per angleses mercaderies que no ho eren i treien molts beneficis reexportant-les. Gaudien de tal llibertat que, fins i tot, es van suprimir les visites d'inspecció o van patir unes penes mínimes per aquells productes requisats i transportats de manera il·legal.

El comerç anglès a Espanya era de factoria centrat en ports per, posteriorment, distribuir les mercaderies cap a l'interior amb l'ajuda d'altres xarxes mercantils (les portugueses per exemple); Gran Bretanya era present a les costes i a les colònies americanes (recordi's el fort eix Madrid- Cadis- Amèrica), l'absència a l'interior del país era el seu únic fre.¹⁶⁶

çd.3) Els francesos

Els francesos tampoc podien queixar-se; el seu domini aclaparador va provocar la reacció mercantilista i proteccionista de les corts aragoneses, però la Guerra de Successió i el triomf Borbó els consolidaria novament. L'anàlisi de Pierre Vilar no deixava lloc a dubtes: "*no hi ha catalans allà on el comerç francès ocupa un lloc important*".¹⁶⁷ La llana, el lli, la seda i alguns cotons van freqüentar amb assiduitat la Espanya interior i coincidien amb els productes del país.¹⁶⁸ La seva poderosa influència política els va facilitar la instal·lació d'una elit financera a Madrid que acabaria tenint un pes decisiu en el gran negoci dels préstecs a la Reial Hisenda, el canvi, el gir i el deute. El domini francès es deixaria sentir, a més a més, en salaris baixos i en l'estancament industrial d'Espanya.¹⁶⁹

¹⁶⁵ MIGUEL (2000), pàg. 72.

¹⁶⁶ PÉREZ SARRIÓN (2003), pàgs. 47-50.

¹⁶⁷ VILAR (1987), pàg. 543.

¹⁶⁸ MIGUEL (2000), pàg. 62-63.

¹⁶⁹ A Anglaterra els preus més baixos i els salaris més alts, en relació a altres països, van permetre l'augment del consum i del mercat interior. En canvi França

Eren molts més que els anglesos i, a diferència d'ells, estenien xarxes per tota Espanya comerciant directament amb la seva pròpia força de treball, mercaderies, etc. En suma, gaudien d'una major dimensió social.¹⁷⁰

d.4) El tractat d'Utrecht

La derrota del bàndol anglès a la guerra podria haver presagiat un canvi vers una conjuntura diferent, però els anglesos de nou no van sortir perjudicats. En primer lloc, el tractat d'Utrecht de 1713 establia que se'ls lliurés Menorca, la plaça de Gibraltar, l'*asiento de negros* i un estatut jurídic privilegiat. El tractat de comerç i amistat entre Espanya i Anglaterra modificava tres articles que acabarien d'afavorir-los definitivament. Espanya hauria de simplificar els drets duaners en un de sol i que la tarifa no superés les anteriors al conflicte.

En l'àmbit jurídic, els anglesos gaudien d'un fur i d'un dret militar més àgil que el civil, això significa que en cas de plet civil o mercantil tenien més avantatges respecte dels comerciants espanyols, que només podien accedir als tribunals civils.¹⁷¹

Pel que fa als francesos, després de la guerra de 1714 i de la resolució de 1716, França va deixar d'ocupar-se de molts emigrants que romanien de forma més o menys estable a Espanya. En 1738, l'interès de l'estat francès va augmentar, però només per aquells que exportaven manufactures i aportaven la riquesa espanyola. La diferenciació entre aquests dos tipus de francesos va condicionar l'estructura i la duració de les emigracions.

Amb el canvi de govern però, no tot anava en la mateixa direcció. Els Borbons van intentar posar límits. Tanmateix, per potenciar la indústria nacional caldria alguna cosa més que fer fora a determinats comerciants estrangers. De totes maneres, l'arribada de la nova dinastia seria el preliminar necessari perquè el govern promulgés una política referent a la manufactura d'estampats. Gràcies a un enfortiment de la legislació proteccionista, les mercaderies nacionals podien aspirar, com a mínim, a tenir el seu espai. Així, les teles de cotó en blanc, les cotonades, les indianes, a

adoptà un paper protagonista a l'empresa individual que no es troba a Anglaterra i que va ser molt imitat per Espanya.

¹⁷⁰ PÉREZ SARRIÓN (2003), pàg.58.

¹⁷¹ Ídem, pàgs. 68-70.

més a més dels llenços pintats, mocadors, etc. catalans arribaven a més clients.¹⁷²

Amb recolzament institucional o sense, el cas és que els catalans van aconseguir, a poc a poc, imposar-se a la capital. A San Fernando de Henares, per exemple, les companyies catalanes establertes a Madrid i encapçalades pels comerciants Felipe Riera, Eusebio Page i Antonio Jordà es van acabar fent amb el control i amb la gestió de l'empresa d'un estranger que comptava amb modern equipament, 2000 treballadors, etc., a principis del XIX.¹⁷³

Molts madrilenys tampoc podien competir amb les innovacions aportades per un altre mercader català, Félix Torres, també en el XIX. Amb el seu magatzem establert a la capital, on s'introduïa una manufactura semicentralitzada i noves tècniques, el català va conrear molts èxits. En suma, desbancar la competència autòctona o als estrangers era difícil, però no impossible.¹⁷⁴

11.3 El context polític, econòmic i social

A un altre nivell, el moment **polític, econòmic i social** resultava força important perquè afectava l'evolució de les vendes. La situació **política** preocupava molt als comerciants ja que les èpoques convulses, les guerres o els moments de més incertesa feien minvar la confiança dels consumidors. Aquests es mostraven més prudents a l'hora de comprar i es contraïa la demanda. Justament, la indústria i el comerç eren dels sectors més sensibles i el més lògic era que les manufactures i els serveis es veiessin afectats.

Potser per això, J.J. de Santiváñez aclareix a Gònima que s'esperarà al cap d'any per saldar amb ell els seus comptes i desitja estabilitat: *“A ver si Dios quiere enbiarnos la paz y con ella se mejora”*, la qüestió mercantil, es podria afegir (carta nº 13, ll.81/1, FT).

Nombroses són les cartes on els remitents lamenten els conflictes o celebren la seva fi: *“la agradable noticia de.haverse firmado las pazes entre la Francia y el Emperador, quiera Dios que sean*

¹⁷² MIGUEL (2000), pàg. 72.

¹⁷³ NIETO (2006), pàgs. 401-402.

¹⁷⁴ Ídem, pàg. 393.

seguidas de las mismas con los Yngleses" (carta n°186, ll.1566, FT).¹⁷⁵

No obstant això, les guerres també brindaven bones oportunitats de beneficis extres a alguns manufacturers i negociants, sobretot a aquells que tenien negocis amb l'estat i gaudien de contractes per fer uniformes, etc.

Respecte a l'**economia**, resulta òbvia la seva importància; al cap i a la fi, és el poder adquisitiu dels ciutadans el que determina les vendes. En una situació d'estancament agrari, les manufactures i els serveis tenien un marge certament petit per seguir progressant. A les ciutats castellanès, les males collites, les fortes fluctuacions i l'encariment del cost de les subsistències provocava un descens considerable del consum de béns no imprescindibles. Els teixits eren una de les primeres víctimes de la crisi, l'equació era simple: una capacitat adquisitiva relativament elevada en la primera meitat del XVIII va suposar un augment de la demanda de panys de mitja i baixa qualitat; en canvi, després del 1760, el deteriorament de les economies camperoles paral·lel a l'encariment dels cereals va cristal·litzar en l'alentiment de la sol·licitud de teixits econòmics.¹⁷⁶

Únicament tenint en compta la demanda elàstica de la roba, compremem la significació dels comentaris en les cartes sobre el preu del pa o d'altres aliments bàsics: *"El año por toda esta tierra no puede ser mejor gracias à Dios, pues a.mas que el Pan que hiva à 11, y à 12 quartos, y le han puesto à 8, y à 9 los Panaderos lo dan à 7, y à 8 qs. lo que puede hazernos esperar una buena venta de Paños y los existentes son 4:25nos- 24: 26nos..."* (carta n°73, ll.1567, FT).

Precisament això -i més en moments de crisi- la rebaixa dels preus era una de les millors solucions a tots els problemes. La mala qualitat, la demora en els lliuraments o la simple competència solia resoldre's amb una reducció. Ramon Escola en demana una a Gònima ja que: *"No he vendido ni una pieza por estar mal*

¹⁷⁵ La correspondència de Zeferi Ferret abasta nombroses notícies d'àmbit internacional, comenta les novetats a Amèrica: *"Se confirma la revolucion de los Negros en Puert Principe; pero ya se ha logrado sosegarles, mediante rigurosos castigos. Ha ido orden para.que regrese à Madrid el fugitivo Olavide"* i, com a altres fons, finalitza amb la referència francesa: *"De Bonaparte nada se sabe..."* (21 agosto 98)

¹⁷⁶ LLOPIS (2002a), pàgs. 147 i 167-168.

estampada o pintada pues se conocen las divisiones desde el molde y su calidad es bastante inferior" (carta n°6, ll. 76/1, FG).

Donada l'ocupació del sector i en funció de les circumstàncies, els catalans i els seus teixits només podien mantenir la seva posició mostrant-se competitius en preus respecte de les artesanies locals. D'aquí que Nadal afirmi que *"toda la habilidad consiste en darlos barato como hazen los otros"* (carta n°183, ll.1566, FT); això si, amb el vist-i-plau de Torelló: *"pues como vm se hará cargo el comprador solo está a.su combeniencia; ello es que para no perder venta he hecho entender à.los que han venido q.e tal vez podria arreglarselos à 25 r"* perquè *"si nos bamos con contemplaciones, resultará que.nos quedaremos con.la ropa, sufriendo mayores perjuicios"* (carta n°201, ll.1566, FT).

La situació econòmica no devia ser boiant i els descens dels preus sempre era ben rebut pels consumidors; si el venedor no s'oferia a fer-ho, el comprador podia prendre la iniciativa amb el regateig. Malgrat la distància, el pacte d'un nou import és compatible a les cartes -com sembla ser el cas- per aconseguir gèneres de cotó més barats: *"Estimaré me rebaje vm alguna casilla de su precio, pues es muy justo que a todas quedo una utilidad regular à fin de repetir más à menudo las compras"* (carta n°4, ll.76/1, FG).

Sobre les dificultats a l'hora de fer front als pagaments, Torelló es troba amb dos individus que li deuen diners a ell i a Nadal: *"Contemplo a.vm noticioso del largo y costoso Pleyto que he seguido contra Dn Joseph Alcalà de Brihuega, para el cobro de Paños, que...le vendimos en la feria de Valdemoro, y despues con su fiador Rios"*, però *"nos encontramos con la nobedad de q. Alcalà hizo concurso de Acrehedores"*. Amb la qual cosa, Nadal considera que és millor: *"abandonarlo y dar dha (dicha) partida por.perdida, al paso que todas las costas recaherian sobre vm"* (carta n°140, ll.1566, FT). Torelló pren una decisió, fa cas a l'agent i en la següent carta li demana que abandoni el plet contra Brihuega. (carta n°141, ll.1566, FT). Amb els següents ni tan sols insistiran: *"En su carta de 9 marzo he excluido de.los creditos a Medina, Masalleras y Gutierrez por incobrables"*, (carta n°211, ll.1567, FT).

Els problemes econòmics no eren sempre tan greus com els anteriors. Segurament, el més habitual eren demores en els pagaments: *"respecto a.que las cobranzas ban con suma lentitud por mas que los esfuerze, pues que de algun tiempo à esta parte unas semanas con otras apenas se recogen de 10 à 1500 rs.de.von."*

y quedo en suspenderle las remesas” (carta nº235, ll.1567, FT). En qualsevol cas, la crisi financera es deixava notar així mateix entre els mecanismes mercantils. Donada la manca d’acceptació d’una lletra de canvi a càrrec de Juan Malalts de Barcelona, Juan Gregorio Gil diu a Gònima que buscarà una altra encara que no sigui fàcil: *“Le aseguro con berdad que estan las cosas en tal disposición que no se puede creer a nadie, y por lo mismo le digo que el unico que encuentro es la Diputación para hacer pagar”*. (carta nº6, ll.70/2, FG).

Com es dedueix per les cartes, dedicar-se al comerç no era fàcil. La bona marxa dels negocis requeria de la professionalitat del fabricant i del bon fer de l’agent per reduir costos, assolir la informació necessària, atendre totes les demandes i esquivar el màxim d’infortunis esmentats. Molts catalans ho van aconseguir organitzats en xarxes, però hi havia altres factors que podien tenir a veure amb el seu triomf comercial.

12. Altres claus de l’èxit mercantil català en el segle XVIII

L’estructura en xarxa ajudava a aprofitar la favorable conjuntura d’expansió pel que fa a la venda de teixits. Tal situació era fruit de millores tècniques, d’un major nombre de consumidors i de tot un seguit de canvis ideològics que marcaven el naixement de la **societat de consum**. De manera més detallada, s’hi arribaria amb les següents novetats.

Amb **les millores tècniques**, els tints oferien ara nombroses possibilitats de tonalitats compostes, de migs tons i d’escalonats de color que facilitaven una major varietat a l’abast de qualsevol preocupat per la seva elegància, sense distincions de classe. Les investigacions científiques havien estat ben reeixides: Newton aïllava els colors principals de l’espectre: el vermell, el groc i el blau dels quals la resta en són una barreja. Johann Tobias Mayer a la universitat de Gotinga, establia el principi de les barreges obtenint 91 noves tonalitats principals i 9381 tons de color discernibles a l’ull humà. A l’extensa gamma de colors es sumava

un major nombre de teixits que feien del vestit un instrument al gust de tothom.¹⁷⁷

Amb el **cotó** es suscità en el vestir europeu una revolució tan ràpida i completa com la produïda a l'Edat Mitjana per les sederies orientals. Segons textos de finals del XVIII, els estampats de cotó constituïen un teixit adequat per als grups populars i les seves preferències. A partir de la segona meitat de segle, els inventaris el contempen a tots els béns de la llar: cobertors, estovalles, cortines... als quals s'afegien cotons, cotonies, maons, bombasins i pantalons que completaven la col·lecció de productes confeccionats amb aquest material i que integraven el nou univers de consum típic en els sectors intermedis de la societat madrilenya.¹⁷⁸

Les raons per al bon acolliment de les cotonies la donava l'Administrador de Vitòria el 1785: *“Las cotonías son entre los tejidos de algodón, los de mayor consumo por las infinitas variedades y clases que hay de ellas según las cuales son aplicables a muchas servidumbres, ya como ropa interior que se suple, a veces, por lienzos delgados, ya en lo exterior en lugar de tela de lana o seda, lo cual nunca se ha experimentado con tanta generalidad como en el día en que así los hombres como las mujeres se inclinan tanto al vestido blanco y, por consiguiente, a los géneros de algodón que exceden en blancura a todos los otros...esta moda es causa de que las manufacturas de algodón y señaladamente las cotonías...son actualmente un considerable ramo de comercio... el motivo es sin duda porque exceden en duración y lucimiento a los de otras materias a igualdad de precio”*.¹⁷⁹

Ara bé, l'extensió massiva del cotó toparà amb límits evidents. Segons Cruz no és possible parlar d'una revolució del consum o, al menys, no en el sentit estricte de la paraula de com ho entenia McKendrick. Perquè així fos, la revolució del consum hauria de tenir lloc entre els estrats socials més baixos (les classes treballadores per exemple, per tal d'imitar les classes mitja-altes) i hauria de ser paral·lel a un increment de la producció i a una millora sostinguda dels nivells de vida. Justament a Espanya, el consum impulsat per l'afany d'emulació quedava reduït a un petit segment de població perquè l'economia era incapaç de millorar els nivells de

¹⁷⁷ BOUCHER, F. (1967). *Historia del traje en occidente desde la antigüedad hasta nuestros días*. Barcelona: Montaner y Simon ed., pàg. 293.

¹⁷⁸ Ídem, pàg. 292; CRUZ i SOLA (1999), pàg. 344.

¹⁷⁹ MIGUEL (2000), pàg. 184.

vida de la gran majoria. L'accés generalitzat als productes per part de les classes baixes no seria possible fins que es produís un abaratiment força important dels processos de transacció, així com d'un increment del poder adquisitiu.

Probablement a Espanya l'assimilació a la cultura del consum va arribar més tard i fou més superficial que en el cas anglès o americà. De fet, s'ha d'esperar fins al segle XIX perquè totes les transformacions es donin clarament a totes les ciutats castellanes, per la qual cosa, sembla més prudent creure que els efectes de la societat de consum fossin resultat d'un procés d'assimilació cultural, més que no pas d'una millora ràpida de l'economia. Sigui com sigui, la prudència aconsella parlar de transició en comptes de revolució del consum. Revolucionari o no, els orígens del consumisme modern tenen lloc a Espanya en el segle XVIII, amb una acceleració en la segona meitat de segle. Deixant de banda les transformacions econòmiques que no es van produir i que haurien multiplicat els efectes d'un consum major, sí es pot parlar de canvis estructurals reals en els hàbits dels espanyols i en el seu entramat socio-cultural. Sobretot, entre les classes mitjanes i altes on es va donar amb claredat un canvi respecte els estils de vida i els hàbits de consum.¹⁸⁰

Però quins són els **canvis ideològics** que ho propicien? durant el decurs del segle XVIII s'opera una subversió dels valors que transforma els costums de la societat respecte els patrons de consum i de la moral. Diu F. Ramos que els estímuls que van conduir les economies familiars a adquirir més tèxtils i, fins i tot, a modificar les pautes de consum no es poden simplificar en una única causa. Els canvis en la oferta, en les xarxes de distribució i comercialització, els nivells de renda o els processos d'urbanització hi tindrien molt a veure.

Per interpretar els canvis, no es poden desvincular els aspectes econòmics dels socials; lògicament, la compra de teixits no depenia exclusivament del poder adquisitiu, sinó que també era determinat per les transformacions que estava experimentant la societat i les formes de vida. Quelcom inevitable en un procés de trencament tan fort com la transició d'una societat estamental a una de classista.¹⁸¹

Gràcies a l'empenta de la Il·lustració, s'anava generalitzant una cultura de les aparences que tenia la seva màxima expressió en el

¹⁸⁰ CRUZ (2003), pàgs. 192-193.

¹⁸¹ RAMOS PALENCIA (2003), pàgs. 164-165.

vestit, però que també despertava l'amor per l'elegància, la comoditat o el refinament a tots els camps. En un temps relativament breu (entre la successió d'una o dues generacions), les famílies adopten nous estils i abandonen els tradicionals hàbits de vestimenta (es redueixen els béns de segona mà...). Neix aleshores un nou patró de despesa i el que es coneix com **la societat de consum**.

L'atracció per la forma i la vistositat és dona a tot arreu i el menjar no és cap excepció. L'alimentació canvia o millor dit, s'amplia, reflectint un interès per nous sabors. Juntament amb els ingredients que composaven la tradicional dieta bàsica, comencen a aparèixer tímidament de nous (sucre, cacau...) entre els grups més modestos, tant a la ciutat com al camp i, més impetuosament, entre les elits.

Un ideal de vida i confort desconegut fins llavors irromp amb força per augmentar la preocupació de viure a llars adequades i "decents". El canvi de valors comporta noves pràctiques o preferències que afecten les normes de sociabilitat. Es reorganitza l'espai domèstic o, en altres paraules, la manera en què es pensen les seves peces. Des de finals del segle XVIII i fins a la dècada dels vuitanta del XIX,



*Plat del segle XVIII*¹⁸²

Peter Burke va notant aquesta major racionalitat a causa de les funcions específiques que s'assignen a cada habitació. Al temps que algunes es divideixen entre l'àmbit familiar i el del treball, la bona acollida de conceptes il·lustrats com l'individualisme, tenen la seva concreció més immediata en la separació entre les àrees privades i públiques o semi-

públiques, així com en l'aparició d'objectes d'ús personal en detriment dels col·lectius. Trets purament medievals com la marcada separació espacial d'homes i dones (el famós "estrado") i la manca de privacitat desapareixen poc a poc per donar pas a habitatges més moderns.

¹⁸² Imatge extreta de http://www.alcora.org/museu/catalogo_inf2.htm

El gabinet es percep ara com un àmbit privat, mentre que la sala o el menjador proporcionen un escenari més idoni per a les reunions socials.¹⁸³ Es substitueixen els bancs per cadires, les fonts col·lectives per plats individuals, neixen els bressols, els tradicionals matalassos de palla -les màrfegues- es transformen en llits, les arquilles en escriptoris o “bufets”... nous mobles com els armaris robbers s’omplen de productes en alça (parament) i infinitat d’objectes (baguls, cofres o quadres) s’acumulen a les llars. En suma, la forma de moblar o decorar és fruit d’una nova concepció del domèstic que advoca per potenciar el “bon gust” en les vivendes, el modern individualisme i la defensa de la privacitat. Al respecte, Carrera Pujal recollia: “*se ha pasado insensiblemente a la general profusión en la mesa, al esmero en el adorno, colgaduras y aseo de las casas, en que se invierten y consumen muchos tejidos y caudales*”.¹⁸⁴

Ramón de la Cruz tampoc passa per alt les innovacions en el menjar o la sobtada atenció a la imatge personal. Al seu sonet de “El Petimetre”, el personatge de l’abat, un eclesiàstic espanyol del segle XVIII que residia la major part del temps a França o Itàlia i que, per definició (segons la Real Academia Española)¹⁸⁵, se’l considerava frívol i cortesà, queda meravellat per tanta millora: “*Pues yo traía ya echada la cuenta de no pararme en Madrid ni una semana; pero en estos cuatro días he observado, que se halla digno, tal cual, de que yo le habite. Está adelantada, en lo que cabe, la gente. Ayer comí en una casa, y estuvo mediano aquello: no hubo las extravagancias de la sopa guarnecida, ni lo de pichon por barba. Había un lindo trincherero de menestra, otro de pasta, un fricasé, una compota..., que para quince de mesa, es comida muy sobrada. Ya la amanece el buen gusto en el mueblaje: las casas se adornan de cornucopias, en vez de petos y lanzas: y ya ven los españoles, que el papel, y las indianas para vestir las paredes, les hacen muchas ventajas á los cuadros de Velásquez, Cano, Ribera, que llaman el Españolito, y otros pintorcillos de esta laya. Parece se ha propagado el cultivo hasta la caras: aquel bruto desaliño del cabello y de barba, que hacia nuestra nación tan terrible á las*

¹⁸³ A partir del 1750, cada habitació assumeix una funció determinada. Ho sabem gràcies a les descripcions dels inventaris. CRUZ (2003), pàg. 189.

¹⁸⁴ CARRERA PUJAL (1947), pàg. 444. **Veure annex n°24.**

¹⁸⁵ “Abate”. Al *Diccionario de la Real Academia de la lengua española*: http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=abate

contrarias, ya dócil á beneficios del jabón y las pomadas, por donde quiera que vamos van diciendo nuestras fachas, que somos gente de paz: ya nadie al vernos se espanta..."¹⁸⁶

El paisatge de les ciutats també es transforma i projecta una nova concepció de l'espai. Els carrers comercials es reorganitzen i front les antigues "illes de tendes" –diuen Yun i Garcia- apareixen les noves places majors com a centre aglutinador i ordenador dels intercanvis. El nou indret comercial afavoreix la fluïdesa i bona marxa dels negocis: una distribució diferent dels "cajones" millora la comunicació entre compradors i venedors, l'aparició de mesons al voltant de la plaça facilita el descans i alleugera el trànsit constant d'arriars i mercaderies que travessen la ciutat per arribar a la plaça...en definitiva, l'urbanisme es racionalitza i les vies s'amplien per crear comunicacions més directes al temps que més higièniques.¹⁸⁷

Justament, alguns dels canvis urbans incidiran també en la roba. Un nou entreteniment barat i popular, el passeig, s'alia amb l'urbanisme per difondre les modes. L'obertura d'avingudes, arboredes i jardins ajudaran a l'exhibició dels abillaments dels ciutadans i incitaran a l'emulació. A *La estética del vestir clásico*, Ángel Sol diu: "*En aquel tiempo del preciosismo en la indumentaria –casacas bordadas, rizadas pelucas- petimetres, damiselas y monseñores iban a pie, o en calesas que, si no descubiertas del todo, servían para realzar aun más la belleza de los atavíos*".

Igualment significativa és la idea de l'oci conreada en el segle XVIII. Les trencadores corrents filosòfiques sobre la felicitat o els principis de sociabilitat i utilitat arruixaven les preocupacions místiques. Les noves formes de sociabilitat (l'espai públic burgés de Jürgen Habermas) vindrien a parlar de l'increment del consum, però també de la creixent mercantilització en tots els aspectes de les relacions socials. La generalització de la tertúlia, les trobades a l'aire lliure, la instauració de la visita com a costum, la importància

¹⁸⁶ De la CRUZ (1990), pàg. 503.

¹⁸⁷ Una certa remodelació de les ciutats però, no ha de confondre el lector. Yun i Garcia insisteixen que nombrosos llocs com Zamora, Palència o Lleó continuen caracteritzant-se per la foscor, l'estretor i la brutícia dels seus carrers: "*abundan los caserones abandonados...los corrales...expresión de una ciudad miserable y maloliente*". En qualsevol cas, amb prudència i prenent en la seva justa mesura les innovacions, com diuen els autors, el neoclassicisme d'arrels barroques més racionalista sembla anunciar el tipus de vida burgesa. GARCIA i YUN (1997), pàgs. 254 i 257; ROCA (1942), pàg.452.

del “*refresco*”, l'embranchida que van experimentar els salons o els cafès com a punts de conversa, l'eclosió de la premsa o el desenvolupament de tot el mercat de béns culturals com la pintura i l'art en general en són mostra. Tals formes de consum simbòliques deixaven de ser progressivament monopoli exclusiu d'uns pocs per raons estamentals i arribaven cada cop a més gent.¹⁸⁸

A propòsit de l'anterior, sembla particularment adient i il·lustratiu el següent fragment d'una carta per a Zeferí Ferret del seu germà Antonio, on li explica el ritme frenètic de sortides i activitats socials a la capital: "*Aquí continuamos divirtiendonos. Anteayer fuimos con Escolastica y Poneta a ver unos fuegos artificiales que nos diò el cuerpo de artilleria en la Isora; buena funcion: luego pasamos a casa a tomar chocolate, y sin descansar al teatro donde vimos dos representaciones Francesas, comedia, y opera o sea una farsa con musica; retiramos a las diez y media; Ayer a la procesion de la Merced, y asi va el Mundo*" (carta del 25 de Febrer de 1802, FC).¹⁸⁹

El foment de l'oci tindria molt a veure amb l'emergència de la classe social **burgesa** (comerciants, advocats...) i amb el nou rol assignat a **les dones**. El Cadastre d'Ensenada evidencia enormes contrastos entre pocs centenars de famílies opulentes i una gran majoria que vivia al límit de la subsistència. Entre ambdós, però, destaca la presència d'un altre grup ascendent (els burgesos) i amb uns ingressos certament considerables que es preocupaven pels signes externs de riquesa i prestigi social.¹⁹⁰

Referent al paper femení, diu C. Martín Gaité que la imatge tradicional de la bona esposa administradora i prudent havia tocat sostre. La sobrietat cansava i si fins al moment les noies havien romàs en un discret segon pla, ocupant-se de l'educació dels fills i seguint l'ideal marcat per obres com *La Perfecta casada* de Fray

¹⁸⁸ TORRAS i YUN (2003), pàgs.26-27.

¹⁸⁹ **Veure annex n°25.** Reproducció íntegra de la carta i dues fotografies. En la carta del 18 d'Octubre de 1802 també es parla d'altres activitats lúdiques que, tot i no ser del seu grat, congregaven multituds: "*El Jueves fui por la mañana a los toros solo, por la tarde Escolastica y yo vimos quanto pudo verse en tales funciones: cavallos estripados, un banderillero nombrado el Pocho entre los cuernos del toro...*" (FF).

¹⁹⁰ MADRAZO, S., i PINTO, V., (1995). *Madrid, Atlas histórico de la ciudad. Madrid siglos IX-XIX.* Madrid: Fundación Caja Madrid, pàg. 198.

Luís de León, ara tot canviava radicalment.¹⁹¹ Es passa de la modèstia al vestir al desig d'exhibir-se i assemblar-se a les classes superiors. Una major llibertat de conducta, la recerca del plaer i la satisfacció es tradueixen en l'eliminació de la rigidesa en els vestits. Se les animava a gaudir de la vida i ja que no tenien el dret d'exercir el poder públicament, la seva nova funció a la societat del plaer era convertir-se en el seu guarniment.¹⁹² Els testimonis de l'època eren clars. Les activitats d'oci es disparaven i també la despesa: *“Las diversiones públicas, el teatro, los toros, etc., no costaban cinco millones como ahora...añádanse a estas partidas los conciertos de Cuaresma, la otra temporada de ópera, los volatines, las sombras, los nacimientos de Purchinela y otras socaliñas de esta clase...aun sin entrar (en el cálculo) las meriendas y bailes a escote y otras diversiones de esta clase que no dejan de tener publicidad, y mucho menos las funciones de personas particulares, porque entonces, ¿quién es capaz de calcular lo que cuesta sólo este ramo?”*

Cites, per altra banda, a les que poques dones es negaven a assistir i a les que els marits, abrusats per les dificultats econòmiques, responien amb desesperació: *“y en qué vendré a parar si vamos a este paso? Yo tengo sólo dos mil ducados de renta....500 para el coche...y de dónde sacaremos ahora para batas, abanicos, deshbillés, cofias, cintas...que sólo el diablo ha podido inventar?”*.¹⁹³ La solució que dóna Nieto mereix ser citada per la seva exactitud: *“No, el diablo no era, pero sí la nueva sociedad de consumo”*.¹⁹⁴

Carrera Pujal explica que una despesa familiar disparada donava lloc a delicades situacions difícils de manejar pel fet de gastar més

¹⁹¹ El marge d'acció destinat a les dones era reduït, quin dubte hi ha. Els aspectes públics importants quedaven a càrrec del marit, no obstant això en molts altres privats de caire general i pel que fa a la xarxa, en particular, la seva funció era primordial. Elles eren les encarregades de l'educació dels nens quan el pare marxava per qüestions de negocis. Precisament durant la infantesa, els futurs comerciants adquirien bona part del seu capital humà: primerament forjaven els vincles afectius, socials i geogràfics vers l'entorn familiar i la terra, s'instruïen en els útils coneixements de l'aritmètica (imprescindibles per a un comerciant) i aprenien el català que els serviria d'aval per integrar-se a la colònia i el castellà per poder treballar en un futur al mercat espanyol. MUSET (1997), pàgs.219-220.

¹⁹² MARTÍN GAITE, C. (2005). *Usos amorosos del S.XVIII en España*. Barcelona: Anagrama, pàg. 25.

¹⁹³ Cita a GAITE (2005), pàg. 53.

¹⁹⁴ NIETO (2006), pàg. 301.

del que s'ingressava. La tendència general era viure per sobre de les possibilitats de cadascú: “*surgían males si gastaban más de lo que podían y también si se limitaban a lo que permitía el sueldo*” del contrari, “*sufren un abatimiento exterior de sus personas, de su dignidad y de sus respetos a la vista de una ciudad toda lujo y toda ostentación, de una ciudad militar, brillante, llena de nobleza, de comercio y de abundancia*”.¹⁹⁵

Mai com en aquest moment resultava tan revelador el proverbi de “l'hàbit fa al monjo” o el que esmenta Gaite de què les dones eren el seu abillament i el seu pentinat.¹⁹⁶ L'objectiu era adquirir i ostentar guarniments que ressaltessin la bellesa femenina per tal d'amortitzar les infinites hores davant el tocador perquè “*la buena mujer no alcanza la fama solamente con ser buena, sino con parecerlo, que mucho más dañan a las honras las desenvolturas y la libertades públicas que las maldades secretas*”.¹⁹⁷

Abans que la qualitat de la roba, el que més importava era la bona aparença. Per l'estudi en qüestió resulta interessant ja que els catalans justament es caracteritzaven per vendre majoritàriament teixits de mitjana i baixa qualitat. Les dades d'inventaris mostren una tendència a l'adquisició i acumulació d'abrics, jaquetes, però què més es pot dir dels guarda-robes?

13. Les peces de vestir en el segle XVIII

Generalment, les dones acostumen a posseir un nombre de peces superior als homes. Les peces femenines són la camisa o gipó, els enagos, la faldilla llarga, un davantal i quelcom d'abric (una casaca o mantó), eren fetes amb teixits sòlids i elaborades majoritàriament amb llana, li, cànem, cotó i seda. Entre els colors destaquen el blanc i el negre, però amb la introducció de les modes comencen a aparèixer colors més càlids i vistosos al llarg del segle. El blau, el verd, el vermell o les teles amb llistes de diversos colors o amb flors estampades irrompen amb força.

El vestit masculí per contra és més bàsic. Són més simples i consistents, amb la funció clara d'abrigar i resistir el desgast que el temps i la intempèrie ocasionen. Gaudeixen de menys peces i la més usada és la camisa; el seu armari es compona principalment d'uns

¹⁹⁵ CARRERA PUJAL (1947), pàg. 483.

¹⁹⁶ GAITE (2005), pàg. 227.

¹⁹⁷ Ídem, pàg.114.

pantalons curts, una armilla, una jaqueta i una peça d'abric, la popular capa llarga.

El que en realitat determina l'amplitud del vestuari és el poder adquisitiu. Jornalers i oficials d'obradors són els que menys en tenen, mentre que els artesans, comerciants o els militars (amb les necessitats bàsiques cobertes) hi podien destinar més ingressos. De totes maneres, no és menys cert que la davallada dels productes manufacturats als tallers domèstics dels indrets rurals i l'estandardització de les peces no fetes a mida van provocar un abaratiment i per conseqüència, un augment del vestuari en les classes populars.¹⁹⁸ Al llarg d'aquest procés es consolida una tendència vers l'homogeneïtat dels patrons, és a dir, una democratització s'apodera de la vestimenta segons els diferents estrats socials. Parell a la simplificació dels elements que conformaven les vestimentes, apareix una nova preferència per l'acumulació de grans quantitats de peces als armaris. L'elevat nombre d'abric, jaquetes, mitjons o roba interior present als inventaris, diu Cruz, així ho indica. Per últim, la substitució de gèneres fins llavors predominants com la llana, el lli o la seda front al cotó suposa el darrer aspecte destacable.¹⁹⁹

En definitiva, tal era el furor per la imatge i la por al "què diran" tan gran, que fins i tot els funcionaris de justícia argumentaven un augment de sou raonant que l'actual els era insuficient perquè: *"los víveres y vestuarios en el día han tomado un insufrible incremento y todas las cosas cuestan tres veces más que cuando se dotó a esta Audiencia...son otros tantos punzantes estímulos que hacen insufrible la subsistencia decente de los ministros togados, víctimas del lujo universal de su carácter y de su honor, pues si les fuera decoroso confundir sus personas con la muchedumbre del pueblo, también serían menores sus actuales urgencias y las necesidades físicas que mortifican sus espíritus"*, per concloure que: *"no puede prescindirse en Barcelona, como en Valladolid, Granada y otras Audiencias, en el porte exterior de los ministros, que hacen una visible figura en el público y éste les abatiría sobremanera si les viese mal vestidos e indecentes"*.²⁰⁰ Un nou element, el luxe, acabava de néixer.

¹⁹⁸ LÓPEZ (2006), pàgs. 61-63.

¹⁹⁹ CRUZ (2003), pàg. 192.

²⁰⁰ CARRERA PUJAL (1947), pàgs. 483 i 484.

14. El luxe

El luxe és l'ús o, millor dit, abús de coses supèrflues o innecessàries. Segons *l'Institut d'Estudis Catalans*, és la riquesa que hom desplega en les coses de la vida, l'adquisició de les quals només es fa efectiva en quantitats significatives a partir de determinats nivells d'ingressos relativament elevats. El *Diccionario María Moliner* el lliga a l'abundància i a l'ostentació de la riquesa, ja que és quelcom que per realitzar-se requereix de certa llibertat, excés de diners, temps, etc.²⁰¹

Juntament amb els diners, el luxe deixava de considerar-se una apetència pròpia de cortesanes. Les dones més decents demandaven el benestar d'una vida confortable i exhibien sense por ni vergonya les preferències més cares. Ara bé, no sempre havia estat així. La teologia moral cristiana el rebutjava perquè considerava que l'hedonisme que inevitablement l'acompanyava era un factor de corrupció moral.

Per guanyar-se el respecte social, els apologistes del luxe devien lliurar una batalla amb una de les maneres d'entendre'l, l'ostentació, i potenciar la seva accepció de comoditat. La darrera definia el luxe com el consum d'uns béns que feien més agradable la vida i que presentava una vessant positiva individualment, social i també des del punt de vista econòmic, sociològic, moral o polític. La primera en canvi, era valorada com una manera de consum no subjecta a la raó. Com que no satisfieia les necessitats bàsiques, semblava irracional, servia simplement per fer gala de la pertinença a una classe social alta i per reproduir socialment aquests hàbits. Ambdues concepcions es podrien classificar sota el parell d'oposats: **luxe útil i inútil**.²⁰²

Ràpidament, els defensors del luxe s'apliquen per associar-lo amb una filosofia del consum pròpia de la societat comercial i moderna. El consum necessari requeriria d'una indústria de luxe útil, oposat a un de superflu molt polèmic que entrava en el terreny de les passions socials (l'amor propi de Mandeville), molt perilloses pels individus i el bon ordre social i polític de les societats complexes.

²⁰¹ *Diccionario de la lengua catalana* per l'Institut d'estudis Catalans. Ed.62: Barcelona. 2007; *Diccionario de uso del español* María Moliner, 2007. Gredos: Madrid.

²⁰² DÍEZ, F. (2001). *Utilidad, deseo y virtud. La formación de la idea moderna de trabajo*. Barcelona: Península, pàg.104-105.

Però com es convenia la gent de les necessitats d'uns productes fins aleshores desconeguts o inexistents? l'alimentació, el vestit, etc., entraven dins dels articles bàsics, però què va provocar que les peces d'abric es multipliquessin a les llars o que el menjar es diversifiqués tant? La resposta era senzilla, quan els béns no eren imprescindibles des d'un punt de vista físic, les noves adquisicions resultaven útils a les volences del cos i la ment. És a dir, complien els desigs i afavorien l'amor propi.

Sobretot quan l'anhel de ser més agraiat o viure millor podia esdevenir una font de rivalitat entre els homes, implicava un altre efecte positiu: *“El lujo tiene por causa primera el descontento de nuestro estado; el deseo de estar mejor que está y debe estar en todos los hombres...este deseo debe hacerles amar y buscar las riquezas. El deseo de enriquecerse entre, pues, y debe entrar en los principios de todo gobierno que no esté fundado en la igualdad y la comunidad de bienes.”*²⁰³ Seguint amb l'analogia, els homes que aspiraven a més, a gaudir dels nous béns, ho podien aconseguir convertint-se ells mateixos en motors de l'activitat econòmica. L'apologia econòmica del luxe esgrimia al seu favor que tal esforç era beneficiós a l'individu i que redundava també en el progrés de la societat: *“el hombre nunca se esfuerza, sino cuando le excitan los deseos: mientras éstos permanezcan adormecidos, sin que haya nada que los despierte, sus excedencias y habilidades quedarán siempre desconocidas y la indolente máquina humana, sin la influencia de las pasiones, podrá compararse, con toda propiedad, a un enorme molino de viento sin un soplo de aire”*.²⁰⁴ La sintonia entre consum i economia era evident.

La passió i l'orgull impulsen l'economia de les nacions. La defensa econòmica del luxe reivindica d'aquesta manera un paper decisiu que la producció i el consum de béns d'alta gamma tenien per a la riquesa nacional i, per conseqüència, per l'increment quantitatiu i qualitatiu del treball productiu nacional. Els economistes del moment veien amb claredat les bondats del luxe en relació al desenvolupament del mercat i l'economia: generava i estenia l'ocupació de la força de treball, perfeccionava els processos de producció... Sempere i Guarinos ho explicava: *“Cuanto más se multipliquen los consumos, tanto más subirán las rentas de la Real Hacienda. Si los hombres se contentaran con lo necesario, a penas*

²⁰³ Ídem, pàg. 120.

²⁰⁴ Ídem, pàg. 117.

*habría comercio, y por consiguiente se disminuiría el erario de tal suerte, que no habría las rentas indispensables para la defensa de la nación y para los demás ramos del gobierno".*²⁰⁵

El luxe esdevé llavors un element força útil en la conservació de l'Estat donat que genera consum, promou l'ocupació i proscriu l'ociositat. L'autor també arremet contra els crítics: "*decir que á los vasallos los han destruido los gastos superfluos, no es entender el modo con que se sustenta la multitud honesta... porque las necesidades de los unos se reparan con los gastos superfluos de los otros...*". De fet, si les vendes minvessin el comerç, les arts, les rendes, etc., es ressentirien catastròficament; en la mateix línia continua, "*los que gastan sus haciendas, caudales, rentas y mayorazgos en vanos, y demasiados arreos, y adornos de sus casas, y personas, en su modo son bienhechores de la república: porque con su dinero tienen ganancias todos los pobres, y ricos, de que resulta el poder consumir todos los frutos, y ropa, y los naturales tributos.*"²⁰⁶

Quant més es produís, millor es podria abastar la població i menys competència suposaria l'exterior: "*El daño y pobreza general de España consiste...(en que)...no se queda el provecho en el cuerpo de esta república porque pasa el dinero de estos gastos consumiendo ropa extranjera á los reynos extraños, sustentando vasallos agenos, enriqueciendo sus repúblicas, y reyes, con lo que por este medio chupan de España, y las indias, no volviendo á España jamás este dinero*".²⁰⁷ Per evitar que això succeís, l'autor demana una legislació forta que impedeixi dita introducció de mercaderies.

El luxe era vist com un factor de prosperitat pública i assolía en aquí la seva vessant política associant-se al bon govern. Sense ser imprescindible per a l'existència, era innegable que la sumptuositat afavoria la indústria i, a més a més, feia més agradable i feliç - principi constitutiu de la moral il·lustrada- la vida, pas necessari per parlar del luxe burgès.

En canvi, la pompa de la societat estamental pròpia de l'estat despòtic, produïa al poble treballador l'efecte contrari. Provocava sentiments negatius, de pèrdua d'autoestima i de poca identitat amb

²⁰⁵ Ídem, pàg. 203.

²⁰⁶ Ídem, pàg. 211.

²⁰⁷ SEMPERE i GUARINOS, J. (1788). *Historia del lujo y de las leyes suntuarias de España*. Tomo II, Valencia: Institució Alfons el Magnànim (ed.2000), pàg. 213.

la pàtria. Es tractava d'un tipus de fasts que únicament els proporcionava patiment i exclusió. Tal luxe, explica F. Díez, era sempre abusi, *“a costa de los de abajo,...de su bienestar material,...-i- de la posibilidad de que desarrollen su fuste psicológico y moral. Bien al contrario, un buen gobierno del lujo- el lujo burgués-* (quelcom relacionat amb la utilitat pública i del que participen i es poden beneficiar totes les classes socials) *no sólo promueve la “verdadera riqueza” sino también las buenas costumbres”*. En realitat, s'està parlant d'una concepció que estimula la laboriositat i fomenta la indústria perquè la població aspira a una vida més còmoda.²⁰⁸

El consens sobre el darrer argument era ampli i la vessant econòmica del luxe no creava polèmiques: *“Casi todos los políticos de este siglo consideran el lujo como uno de los medios de aumentar, mantener y mejorar las artes y la industria de los pueblos, afinando el gusto y promoviendo el comercio entre las naciones”*.²⁰⁹

Sens dubte, pel que fa a l'aspecte polític o moral, tot quedava ben lligat, les teories apologistes del luxe pensades en el segle de les llums havien fet els deures. Per una banda, acontentaven la població llana prometent-los nous confort; per una altra, deixaven clar que seguirien existint algunes diferències necessàries per no alterar massa els fonaments de la societat.²¹⁰

Si en algun moment havia semblat que la societat de consum comportava certa democratització, igualitarisme o justícia social amb la conseqüent por de les classes benestants, ara se li dóna la volta a l'explicació i en una de les dimensions psicològiques del luxe, aquest es considerarà com una característica lògica i natural de qualsevol societat on desigualtat econòmica i condició social siguin elements constitutius i desitjables de l'estructura social. És evident que, per definició, el luxe és incompatible amb una societat totalment igualitària. Injust o no, el plantejament continuava resultant atractiu als més desafavorits. La raó és que podien creure que ascendien a una vida millor mitjançant l'emulació; mentrestant, però, ja s'estaven creant noves diferenciacions amb altres formes: *“donde empieza a cundir el lujo están en un continuo giro, subiendo las clases ínfimas a las de en medio y éstas a las de arriba*

²⁰⁸ Ídem, pàg. 128.

²⁰⁹ Cita de Bernard Mandeville a DÍEZ (2001), pàg.109.

²¹⁰ Ídem, pàg. 109.

*y después volviendo a bajar con el mismo orden que ascendieron. Este juego de fortuna tira a quitar las ideas de esclavitud y consuela de algún modo a los que están oprimidos y vejados por las clases superiores*²¹¹

Poc a poc, el luxe va deixant de considerar-se un mal menor (per distreure la ment d'altres activitats pitjors), un vici útil (perquè incrementava la indústria i la riquesa) i comença a ser vist com un fenomen que acompanya les societats refinades per fer més feliços als seus habitants. Fins i tot, el catolicisme il·lustrat es desmarca de la teologia dualista agustiniana: “*Dios quiere el desarrollo de las posibilidades que encierran la industria y las artes. El progreso económico y científico-técnico está en los designios de la divinidad*”. Preocupats per elaborar una teoria general del consum, els il·lustrats havien aconseguit introduir el luxe. La transició s’havia operat.²¹²

15. La moda

La darrera empenta per l’adquisició de roba la proporcionava la moda. Significa l’explotació de la actualitat en el vestit i segons el *Diccionari de la llengua catalana* de l’*Institut d’Estudis Catalans*, és l’ús passatger que regula, segons el gust del moment, la manera de vestir-se, de viure, etc.²¹³ *La historia del traje* la defineix com l’aparició d’una fantasia i també com una afició momentània, com un furor –en paraules de l’època- o fins i tot, com una sàtira que s’expressa mitjançant qualsevol detall, color o teixit.²¹⁴

La discreta economia es trobava en retirada. Al temps, les noves pautes manaven la compra constant de roba per fer a un racó allò més vell i glorificaven la novetat perquè conferia un aire de modernitat. Les regles econòmiques però, marcaven una altra raó de fons. Era evident que la industrialització (és a dir, l’onada d’innovació tècnica que economitava factors i que permetia ràpides reduccions de costos en la fabricació de béns de consum corrents) no podia tenir lloc en les mateixes circumstàncies o estil de vida imperant fins llavors. La novetat dels processos productius havia consistit en traslladar idees des d’un horitzó definit per la gran

²¹¹ Ídem, pàg. 122.

²¹² Ídem, pàg. 133.

²¹³ *Diccionari de la llengua catalana* (2007), Institut d’Estudis Catalans, Barcelona: ed.62.

²¹⁴ BOUCHER (1967), pàg. 319.

inversió fins a un terreny més proper, justament en fer-les més viables o, en altres paraules, en convertir-les en potencials fonts de lucre. Perquè això fos factible, es necessitava una àmplia disponibilitat de factors, però també sorgien nous requisits en tot allò relacionat amb la configuració de la demanda. Per exemple, era imprescindible un gran mercat amb unes característiques molt marcades: havia d'estar ben organitzat, que resultés "manipulable" i àvid de novetats.²¹⁵

L'interès per ser a la moda derivava en una manera de vestir més uniforme, però també en una acumulació constant de productes. És innegable l'augment de la despesa entre els sectors alts i mitjans de la societat madrilenya en relació a la roba, sobretot s'aprecia durant la segona meitat del XVIII, resultant imparabile a començaments del XIX. Escriptors i assagistes sostenien que eren les dones les més angoixades per seguir-la i eren elles qui més l'afavorien amb la seva acceptació entusiasta. La proliferació de tallers i passamaneries pot indicar l'afany per dissimular l'antiguitat dels seus models. Molts intentaven actualitzar el vestuari afegint una cinta, un barret... d'aquí l'empenta que experimentà la indústria catalana de cintes el XVIII.²¹⁶

De fet, moltes noies entraven en una competició per sobresortir ideant nous ornaments, amb la qual cosa, augmentaven els estils i el capficament per seguir-los. Sebastien Mercier, un expert del moment deia al respecte: "*Quien sabe de qué cabeza femenina sale la fecunda idea que cambiará todos los gorros de Europa?*". Sempere i Guarinos per la seva banda analitzà que en qüestió de 30-40 anys la nova necessitat de mudar de colors i models causava una despesa incalculable per l'economia familiar quan abans, el seu vestit era normalment negre.²¹⁷ No obstant les possibles queixes, els homes no quedaven al marge. Ells també entraven en el joc de manera insòlita. En paraules de Cadalso, es tracta "*de una epidemia de imitación*" que comença originàriament a les dones, però que es contagia també als homes.²¹⁸

²¹⁵ Definició de la industrialització estreta de TORRAS i YUN (2003), pàg. 25.

²¹⁶ CRUZ i SOLA (1999), pàg. 343; GARCÍA i YUN (1997), pàg. 277.

²¹⁷ SEMPERE i GUARINOS, pàg. 177.

²¹⁸ GARCIA I YUN (1997), pàg. 253. **Veure annex n°26.**

El negoci arribava a tals extrems que la francesa *Magazín des modes nouvelles* assegurava al 1787 que un "frivolista" és a dir, un creador de modes, podia donar feina a 10.000 persones.²¹⁹

La contínua recerca de l'esdeveniment del dia en la indumentària s'acompanyava d'una creixent competència entre els creadors i de la incipient publicitat. Avui dia, mitjans de comunicació com la televisió compleixen a la perfecció la tasca, però com es difonien aleshores els canvis culturals? Martín Gaité explica que ja no es tractava tant d'una dicotomia entre noble-plebeu, com d'un contrast entre estils, el provincià i el cortesà. La tergiversació d'un vocable tan bàsic com "decència"²²⁰ alterava els valors i contraposava radicalment les aparences ciutadanes -les que eren portadores de la "civilitat"- amb les de les zones rurals -les exponents de la "rusticitat"-: "*Responderán que es preciso ir decente y que el oponerse a esto es rusticidad... porque, en estos tiempos, no sólo se entiende por decencia aquel adorno que corresponde a cada uno según su estado, edad, condición y sexo, sino a cuantos caprichos y extravagancias se inventan y practican se da el nombre de decencia...*". I és que no només s'associava el terme a la manca d'higiene, sinó molt especialment a "*la grosería del atuendo*" -en paraules de l'autora- i en no anar a la moda.²²¹

Les **ciutats** tenien un paper força important en la difusió dels nous costums; fixant-se en Londres (que podria ser el model a seguir de molts països europeus) era, segons McKendrick, el centre de consum bàsic des d'on les modes es difonien amb més rapidesa. La raó és que les ciutats comptaven amb innovadores tècniques comercials que promovien hàbilment el producte a vendre. D'aquesta manera, els efectes d'emulació i d'imitació no es donaven únicament per una major concentració de població, sinó per unes tècniques que generaven demanda. Aquestes promovien productes fàcils d'aconseguir gràcies a establiments estables i difonien a la perfecció les modes amb els seus aparadors. Era el que es podria anomenar *marketing*. No sense motius, les evidències

²¹⁹ BOUCHER (1967), pàg. 318.

²²⁰ En relació a la roba, per decència s'entén: *que mostra respecte als bons costums, que no ofèn al pudor, la vista, etc. Diccionari de la llengua catalana* (2007). Barcelona: Institut d'Estudis Catalans. A l'època era també una adequació o harmonia entre el vestit i la persona a què correspon. Quan això no succeeix es produeix un desordre, ja sigui per excés o per defecte. GAITE (2005), pàg. 194.

²²¹ GAITE (2005), pàg. 75.

mostren que el consum tèxtil fou més acusat a la ciutat que en els àmbits rurals.²²²

Però l'ús d'articles no indispensables per a la subsistència i el gust per allò més superflu no seria pas un fenomen exclusiu de les urbs. Cap a mitjans de segle aproximadament, s'escampa a totes les zones agràries. Seria el *Vicarious consumption* de Veblen, és a dir, una situació on les ciutats són centres de propagació cap a les localitats veïnes i que generen pautes de demanda constants.

En el cas espanyol, Madrid marcava la norma a les províncies per alliberar-se de la "rusticitat".²²³ En el fons Castanyer s'aprecia la influència capitalina a l'hora de dictar els paràmetres estilístics: ***“Digas a la Thereseta, y a la Pubilla que si se bolan (si es volen posar) posa a la moda hultima de Madrid, ara se husa, que las sras. mes pitimetras, portan mantallina o toballa de baeta negra guarnida ab una gran sinta negra tota guarnida de brillans negras, que fan deferents dibuxos, y a tot lo ruedo de la sinta que bolta tota la tuballa, unas puntas de mes de pam també negras, estas son las que se bolen guarda del fret...la mantellina que portan es de musulina blanca, fistoneada de color rosa, ab unas grans ondas y marlets y altres juguines y algunas, una sinta, del manteix color del fista, ben embosadas ab la toballa, com los homas ab la capa, ellas tambe portan capot (fins als peus) los que son de diferents colors, que fins per anar à misa tambe al portan que las Iglesias semblan una sala de un sarau”***. I conclou amb: ***“i no me allargo mes en explicar la locura de las donas desta terra”*** (nº14, FC).

Malgrat la voluntat de canvi, quan algú procedent del camp anava a les grans viles no ho tenia gens fàcil. L'adequació a les modes requeria un marge de temps i la transició podia ser traumàtica. Martín Gaité parla de dones que voluntàriament es tancaven a casa per no ser vistes i no ser motiu de riure entre els veïns fins que no dissimulaven l'estil provincià.²²⁴

²²² Basant-se en el cas dels Valentí, F. Ramos explica que el vestit, el calçat, la roba interior o el parament a les ciutats eren el doble o el triple que als inventaris procedents del camp. RAMOS (2003), pàg. 146.

²²³ J. Nieto diu al respecte que les gaditanes coneixien les modes cortesanes i que el seu calçat procedia de Madrid. NIETO (2006), pàg. 295.

²²⁴ Sobre la por a esdevenir la riota del barri, Ramón de la Cruz encerta novament amb les paraules que posa en boca d'un dels seus personatges al sànet *El Petimetre*. En aquí, el senyor de la casa prefereix passar fred o mullar-se per les inclemències del temps, abans que evitar el vestit propi de la temporada: ***“¿Qué***

Ara bé, per molts autors, la oposició ciutat-camp en el sentit tradicional de la paraula no és del tot correcte. Per Laurence Fontaine, el que es troba són desigualtats en el consum entre els grups socials i diferències socio-professionals. Potser, és per això que, més enllà de la publicitat i d'altres tècniques de venda segons Yun i Garcia, la veritable influència l'exerceixen els grups socials més acomodats. Les classes socials més altes, comenten els autors, van ser les primeres a desenvolupar el gust per la roba interior, en fer servir complements cada cop més luxosos, en consumir parament per a la llar... així, ja sigui l'aristocràcia, els nobles o els burgesos, la qüestió és que tots ells transmetien noves pautes de consum als seus criats, als artesans...: "*comme leur femmes*, (els obrers) *imitent de loin les maîtres, suivent leur patrons; ils sont lancés sur le marché des tentations urbaines*". McKendrik ho bateja com "*trickle down*".²²⁵

No obstant això, l'estudi del cas espanyol posa en dubte que la difusió de les modes sigui tan senzilla (de dalt a baix) com l'esquema de McKendrik. Tenint present la important influència que van exercir les figures populars del *majismo* entre els grups més

tal está la mañana? –demana el senyor (Don Soplado)-, *Como de otoño y aun hoy está mucho mas templada, porque hay tal cual nubecilla* –respon Tararira (el servent)-, *¿y qué hora es?* –pregunta Soplado-, *Las diez dadas* -Tararira-, *Oh, pues siendo tan temprano, hasta la hora de que salga quizá saldrá el sol. Prevenme el otro vestido de aguas y galones, -¿y si llueve?*- adverteix Tararira, a la qual cosa contesta el senyor- ***¿Qué quieres que yo le haga?, ¿estando en el entretiempo, he de llevar paño ó lana, y que se rían de mí?*** El lacai interromp i comenta- *Otros le llevan*, -però això no és suficient ni molt menys per convèncer Soplado que es despatxa amb- *Gentualla que solo tiene un vestido, ó personas chavacanas, que los dogmas del buen gusto no consultan, ó no alcanzan*". La distorsió de la realitat podia ser tal que la imatge es convertia en el major problema. Una mica més endavant, el mateix personatge afirma: "*no puede haber mayor tacha en un hombre de honor, ni puede hacer mayor infamia, que profanar un estrado con las medias arrugadas*". De la CRUZ (1900), pàgs. 500-501 i 504; GAITE (2005), pàgs. 234 i 61. Sobre la importància desmesurada atorgada a la imatge, **veure també l'annex n°27.**

²²⁵ És més, Fontaine afirma que al cas anglès l'adopció de nous modes de comportament social o de gustos a la decoració de les llars és menys visible als inventaris dels integrants de la *gentry* que als dels mercaders. Malgrat la seva riquesa i un status social més alt, els primers tenen menys quadres, ulleres, porcellanes xineses o, fins i tot, casseroles. FONTAINE, L., (1999). "Redes de buhoneros (vendedores ambulantes) y desarrollo del consumo en Europa durante los siglos XVII-XVIII" dins de TORRAS, J., i YUN, B. *Consumo, condiciones de vida i comercialización...*, pàg. 318 ; GARCIA i YUN (1997), pàg. 276.

alts de la societat, s'hauria de substituir el *trickle down* per un *trickle up*.²²⁶

Els *majos* irrompen en un moment on modes exòtiques i internacionals marcaven una rigorosa i incòmoda pauta de perruques empolsades i encaixos de punys. Ells són una reacció a la tendència amanerada imposada pels petimetres. En un estudi sobre Ramon de la Cruz i el seu temps, Benito Pérez Galdós descriu tot allò contra el que s'oposaven els *majos* i com s'havia evolucionat vers la moda petimetra: "*En el siglo XVII eran los españoles más graves y serios, se pagaban menos de la representación exterior, y, aunque algo vanos y engreídos, siempre fundaron su orgullo en prendas morales, y más que todo en el valor... todos aspiraban á caballeros, y no empleaban otro medio que el valor. El que no lo tenía lo fingía... después la presunción toma formas muy distintas, se amana, se degrada; la galantería que suavizó las costumbres, relajó en tanto la virilidad de los caracteres; porque en la galantería refinada y ática que sustituyó á la galantería romántica de los buenos tiempos, había un gran fondo de mentira. Aumentó el desenfado en las mujeres, la despreocupación en los maridos, la solapada astucia en los galanes. Estos ya no eran los audaces aventureros que se acuchillaban por sus damas y asaltaban, si era preciso, el hogar doméstico; eran intrigantes que seducían con halagos mañosos, y se introducían furtivamente ó con disfraz en la cara. La mujer no era ya aquella basilica de honor que miraba en sí las cualidades del armiño; fue más fácil, más accesible, más discreta en su trato, se pagó más de la moda, de los ornatos, de las vanidades que le dan realce exterior, mientras los jóvenes fueron más afeminados, menos generosos, más astutos, se pagaron también más de los atractivos superficiales, y fueron casquivanos y frívolos. Ya no había damas ni galanes, había petimetras y currutacos*"²²⁷

²²⁶ Veure annex nº 28.

²²⁷ PÉREZ GALDÓS, B. (1870). "Don Ramón de la Cruz y su época, artículo primero", *Revista de España*, nº XVII, pàgs. 224-225 Més fragments que resumeixen l'essència del canvi: "*Nuestros caballeros desaparecieron con todas sus viriles cualidades bajo el oropel de las galas nuevamente introducidas: su afeminación no tuvo límites: sus ocupaciones no fueron las armas, ni la caza, ni aquellos ejercicios que dan temple al cuerpo y vigor al ánimo, ni las letras, ni los honrados y apasionados amores, sino el vano galanteo, la poesía de salon, las moda, las mil trivialidades del tocador y de la tertulia. El caballero, el galan español, hermoso tipo de lealtad y nobleza, que cautiva y asombra en el siglo*

Front les afectacions formalistes d'influència italiana primer i després francesa (els petimetres), el tarannà popular, cansat de la seva misèria, comença a menysprear els rics i la influència estrangera. El poble reacciona doblement; per una banda, ressaltant el caràcter rústic (el pagès català) i, per una altra, a les zones suburbanes, realçant l'aspecte brau, descarat i fins i tot agressiu (el *majo*). Si abans la civilitat s'imposava al rusticisme, ara perdia la batalla davant la barbàrie dels *majos*.²²⁸

Certament, els models de comportament seguien sent donats per les classes benestants, però amb el qüestionament dels privilegis nobiliaris en els barris baixos. En aquí, les masses s'expressaven més lliurement reivindicant el seu propi estil. Les criades per exemple deixaran de ser les confidentes de les seves superiors i, encara que volguessin gaudir de les mateixes luxoses comoditats, no s'identifiquen amb elles, ni amb els seus interessos. L'empatia dona pas a la ràbia i a l'inconformisme. Les mostres literàries de l'època deixaven clar que les *majas* es sentien orgulloses de la seva casta i que no es voldrien canviar per dones de més alta condició on reconeixien marcats símptomes d'estrangerisme.²²⁹ D'ara en endavant, s'integren a la seva pròpia classe, la treballadora, i creen un prototip totalment oposat al de les petimetres, a les que consideren nines de saló i pura mentida.

Sobre elles i com les veia Ramón de la Cruz, diu Galdós: "*la dama de Lavapiés y de Maravillas con su brusco desenfado y su especie de honor quisquilloso, se cree más noble, más alta, más española que la señora de los buenos barrios, contaminada por la nueva moda y las nuevas costumbres*".²³⁰ En suma, fent de l'odi a tot allò estranger la seva bandera, les classes populars recuperen els estils tradicionals i lloen la barra, la passió o el despreniment com a tret de la veritable essència espanyola.

Resulta difícil explicar les causes que generen l'adopció o rebuig d'una tendència, però el que consta amb certesa és que durant les darreres dècades del XVIII, ja fos per un joc o perquè els estrictes formalismes dels salons els havien esgotat, una bona part de l'aristocràcia es deixà seduir per l'estil popular. La veu de "*guapa*",

XVI, es en la segunda mitad del XVIII un tipo degradado lleno de chocarrerías y afeminación". PÉREZ GALDÓS, B. (1872). "Don Ramón de la Cruz y su época, artículo segundo (Conclusión)", *Revista de España*, nº XVIII, pàg. 29.

²²⁸ CARO BAROJA (1980), pàg. 24.

²²⁹ GALDÓS (1872), pàg. 41.

²³⁰ GALDÓS (1870), pàgs. 225-226.

que fins llavors semblava grossera o inapropiada, passava a ser d'ús generalitzat; al mateix temps, el desig de les altes dames era precisament aquest, que les consideressin "guapes" com a les *majas*.²³¹

Així, més que un sol sentit o centre difusor, el més probable seria una barreja i una tendència al sincretisme en la manera de vestir i que derivava d'una complicada assimilació i combinació de modes estrangeres amb el toc dels estils autòctons. Pinzellada més que considerable, segons Yun i Garcia, si es pensa que la cultura popular no només resisteix el pes de les modes procedents de les elits, sinó que a més a més, les contagien amb els seus símbols populars.

En qualsevol cas, entre tanta acció, reacció i difusió de modes, interessa remarcar que els *majos*, malgrat defensar un vestuari alternatiu i fer front als imperatius tradicionals, sucumbien igualment al consum... fins i tot ells, amb la seva aparença de llibertat, diu Caro Baroja, eren esclaus de la seva indumentària.²³²

En resum, es tracta d'aconseguir materials de moda o, com l'anomena Nadal, teixits amb el "*color del dia*" (carta nº63, ll.1567, FT). Ramon Angulo així ho expressa: "*En el dia se prefieren las Indianas de florecitas y llanas sobre fondo negro a los dibujos enrramados que se usaban antes, lo que serbira a vm de gob.para no fabricar ni remitirme muchas piezas de esta ultima*" (carta nº5, ll. 76/1, FG). Per aconseguir-ho, tant agents com clients sovint enviaven mostres d'allò que més s'estilava als fabricants perquè les reproduïssin amb la màxima fidelitat possible. En la carta de Gil de Santibañez, es llegeix: "*Adjuntas incluyo a.vm las muestras de Pintados para que de.los divujos y algunos otros por los mismos estilos me aga favor de pintar un fardo con 30 piezas con el bien entendido que veinte y dos piezas han.de.ser todo fondo rosa color suvido y las flores y matices negros, y las ocho restantes fondo azul y varios matices...*".(carta nº 8, ll. 76/1, FG). La de Ramon Pujal és similar: "*y al mismo tiempo me hara vm el.favor de mandarme disponer de un fardo de yndianas conforme expresa la adjunta nota y muestra*" (carta nº1, ll. 79/1, FG).

²³¹ GAITE (2005), pàgs. 303-305.

²³² CARO (1980), pàg. 39.



*Mostra enviada per Ramon Escolà a Gònima.
Carta n°5, lligall 76/1, Fons Gònima, BC.*



*Mostres enviades per J. Gregorio Gil de Santiváñez a
Gònima. Lligall 76/1, Fons Gònima, BC.*



Mostres enviades per Pedro Subielas a Gònima. Lligall 79/1, Fons Gònima, BC.



Mostres enviades per Juan de Galarza a Gònima. Carta n° 2, lligall 73/2, Fons Gònima, BC.



A finals del XVIII, els motius florals sempre eren una bona aposta i un dels colors més reeixits era el verd oliva. Juan de Galarza el demana expressament a Gònima: **“Me continuará vm su favor remitiendome otro fardo de Indianas surtido de 8 piezas...de Oliba y Rosa, y de campo blanco con flor suelta encarnada y morada”**. Juan Gregorio Gil de Santiáñez sol·licita igualment dita tonalitat i li envia la mostra de la imatge: **“Jo espero con la.maior brevedad los pintados ...con la eficacia que acostumbra me remitira vm un fardo condiez (fardos) en.todo lo.mº (mismo) que la mra. (muestra) y...”**(carta nº5, ll.73/2, FG).

Les exigències no són gratuïtes, molt al contrari, busquen donar amb la peça exacta perquè pugui ser venuda sense problemes: **“Que la Bretaña sea de la más tupida y fina pues en esto consiste su buena o nula salida”** (carta nº15, ll.81/1, FG). Al mateix temps, el consum de determinades qualitats de teixits o colors ens aporta valuosa informació per conèixer millor l'estructura de la demanda i dels mercats. Com bé indica Josep M. Benaül i Berenguer, tot i que ell es centra en els teixits de llana, les preferències per colors vius en detriment del negre reflecteixen un consum burgès i urbà atret per la moda. Pensi's sinó en les poblacions agrícoles catalanes a finals del XVIII (1797-1801) de Lleida i Girona, on les peces més destacades eren baietes de gèneres comuns (un 81%) i de color negre (gairebé un 88). La clientela en aquí es componia d'una part urbana, però amb costums de vestit tradicionals (menestrals, clergues o funcionaris), i molt especialment de pagesos dels voltants.²³³ En

²³³ BENAUL I BERENGUER, J.M., (1987). “La comercialización de los tejidos de lana a fines del S.XVIII y comienzos del XIX. El ejemplo de la Fábrica de

canvi, aquelles localitats amb activitats industrials i major poder adquisitiu com Barcelona presenten una composició de les vendes ben diferent. Els gèneres superiors acaparen pràcticament la totalitat de les vendes amb un 86% del total; les baietes o els vint-i-sisens tenien, per tant, escassa cabuda. Pel que fa al color, els panys negres només representen un 31%.²³⁴

Tot i que Barcelona no consumia tot el que produïa, sinó que actuava també com a centre distribuïdor cap a altres parts del seu mercat (la mateixa Catalunya, mercats peninsulars o colonials) i dels comerciants a l'engròs, es pot inferir una preferència per la draperia de qualitat, de moda i amb una clientela més estable.²³⁵

Una situació similar es viu a la capital. Un poder adquisitiu més elevat i gustos més avançats vers les últimes tendències fan que la demanda de panys de qualitat sigui major que a la resta de les localitats veïnes (fins a un 37%) i que el decantament pel color representi un 63% de les vendes.²³⁶ Per tot plegat, com bé insinua Benaül, sembla més adient parlar de mercats en plural, donat que hi ha una contraposició en relació a la composició de les vendes entre la demanda urbana i la rural.²³⁷

Per fabricants i agents però, seguir la moda no era cap tasca fàcil ja que mudava ràpidament. Els contemporanis deien que no hi havia desig més insaciable que el dels componiments perquè el que agradava un dia, disgustava l'endemà: *“van vendidas 60 piezas de paños, y las que me quedan estan desasurtidas, pues quasi todos son verdosos, cuio color ha perdido mucha estima”* (carta n°90, ll.1566, FT). *“Tambien necesito de las que he recibido de Londres, de las que me podra imitar la perfeccion de los colores, y entre unas y otras creo tiene vm todas las luces q.necesita, y es preciso q.olvide todo lo añejo”* (carta n°278, ll.1567, FT), *“pero vm debe olvidar todo lo viejo, y gobernarse solamente p las que le envie ultimam.te con las inglesas...”* (carta n°285, ll.1567, FT), *“Avisare a vm los mejores gustos a.fin que vm baya travajando, repitiendo*

Terrassa “Antón y Joaquim Sagrera (1792-1807)”, a *XII Simposio de Análisis Económico*, Barcelona: UAB, pàgs. 12-13.

²³⁴ Ídem, pàg. 12.

²³⁵ BENAUL i BERENQUER, J.M (1988), “La comercialització dels teixits de llana en la cruïlla dels segles XVIII i XIX. L'exemple de la fàbrica de Terrassa <Antón y Joaquim Sagrera>, 1792-1807”, a *Arraona, Revista d'Història*, n°2, Sabadell, pàg. 41.

²³⁶ BENAUL (1987), pàg. 14; BENAUL (1988), pàg. 42.

²³⁷ BENAUL (1988), pàg. 44.

entretanto que olvide las antiguas” (carta n°270, ll.1567, FT). Sempre i Guarinos també s’havia adonat: *“las que en todo rigor se llaman modas son de corta duración, y no tienen más subsistencia, que mientras permanece la sorpresa de la novedad. Cualquiera acaecimiento público, el capricho de un petimetre, ó petimetra, las muda cada día, inventando otras nuevas, ó resucitando las antiguas”*.²³⁸

Un altre adjectiu per definir-la pot ser el de capritxosa: *“del poco caso que hacen de los Bayetones Rayados, y que solo apetecen los Ratinados*” (carta n°154, ll.1566, FT) *“Prevengo a.v.m q.e hacen muy poco caso de.los Bayetones Rayados deseando solam.de los arretinados*” (carta n°148, ll.1566, FT), *“Si los Bayetones que tengo fuesen arretinados estarian vendidos, con esto conocerá v.m q.los listados han decaído mucho pr lo q.e convendrá q.e fabrique pocos de ellos...y que cargue la mano en los arretinados*” (carta n°121, ll.1566, FT).

La moda és una tirania i la seva fugacitat marca un ritme trepidant.²³⁹ Tant, que en qüestió de dies es pot alterar la producció amb la conseqüent pèrdua de mercaderies que acabaven de ser fabricades: *“Es preciso que v.m procure algunas pzas. de.la muestra ahora que las desean, y no es menester esperar q.pase la moda y ni quedemos con ellas como suele suceder*” (carta n°286, ll.1567, FT).

Nadal es lamenta d’una situació similar, però explica a Torelló que no podien haver actuat més ràpidament ni amb més coneixements. L’agent fa referència en aquí al marge d’error impossible d’eliminar i que forma part de qualsevol negoci: *“Debo decirle que en aquella ocasion no conociamos cosa de mas gusto y me arreglé a lo mismo que me dixeron estos compradores pero ha sucedido que quando v.m ha estado ocupado en imitar segun el gusto de entonces, los otros han discurrido nuevas ideas, en.las que han tenido mejor asiento, sea porque sean de mejor gusto o porque lo nuevo suele parecer mejor, lo que v.m ni yo podíamos prever y tal vez sucedera lo.mismo en adelante, y para el asiento seria menester ser Profeta*” (carta n°247, ll.1567, FT).

²³⁸ SEMPERE i GUARINOS (1788), pàg. 208.

²³⁹ **Veure annex n°29.**

* *Imatge extreta de la carta N°5 de J. G.Gil, lligall 73/2, Fons Gònima, BC.*



Mostres enviades per J. J. Santiváñez, lligall 81/1, Fons Gònima

Les precaucions per evitar la pèrdua de mercaderies obligaven a un enviament continu de mostres d'allò més nou perquè fossin imitades: *“Vm tenga paciencia con mis impertinencias porque me es preciso atemperarme, es lo que las gentes quieren, y estas estan aqui como en todas partes muy mudables en sus gustos”* (lligall 79/1, carta n°9 de J.J.Santiváñez), *“Adjunto esta muestra color de moda para ver si sabrà acertarla; y en vista de esta se servirá disponer de 500p mandandome lo de su agrado”* (carta n°56, ll.1567, FT). Igualment important era notificar el que no agradava o ja no es portava: *“de las dos muestras... no fabricara porque no gusta el dorado que llevan, y de.las demas de dhas dos remesas trabajara pues como tengo dho tienen aceptacion, y en quanto a las listas, haga vm variación unas como estas, y otras algo mas anchas previniendo que las listas azules son mas apetecibles”* (carta n°271, ll.1567, FT), *“He mirado con bastante atención dichos pintados pero no puedo menos de confesarle que no son de aprovación...son más bien para cortinas que para Bestidos de señora, los de fondo cafe son tan antiguos que ace 4 años les empezó a remitir à esta corte”* (carta n°4, ll.76/1, FG).

Ara bé, quan s'encerta, quan la oferta coincideix amb la demanda, és tot un èxit: *“solo de los prim.(primeros) quisiera que fueran muchas mas pzas.(piezas) que con diez no hay para empear q.e sirba a vm pra.animar dha fabrica”*(carta n°248, ll.1566, FT).

Productor i agents havien d'actuar amb diligència ja que els clients sabien perfectament el que es portava i el que no. Aquestes mutacions suposaven una novetat molt més trencadora del que pot semblar-nos a primera vista. Avui dia, les modes canvien cada temporada, però segles enrere la roba no només s'apedaçava, sinó que també s'heretava. I és que la capacitat d'adaptar-se i seguir les tendències i els estils a l'ús eren els trets que atorgaven prestigi. Ja no es tractava de la família, ni el llinatge. Un cognom noble o una conducta irreprotxable havien deixat de ser suficients. La nova mentalitat repugnava la possibilitat de considerar-se poc refinat perquè des del nou paper de la dona, fins a la idea de l'oci o les modes, la societat del consum situava com diu Roche: *"les sensibilités collectives loin des horizons de l'ascée chrétienne, (étaient) du côté des références à un bonheur terrestre"*.²⁴⁰

16. La importància de la roba com a símbol



"Nefasta o benéfica es la influencia que ejerce el vestido en la vida común de los pueblos y de las personas. Es innegable que de él dependen muchas veces el éxito o fracaso de nuestros actos, según sea halagadora o desfavorable la impresión que producimos. Huelga, por lo tanto, decir cuánto ayuda a formar concepto de las personas la materia textil que nos viste. Por ella, y por su color y su forma, conocemos la condición y categoría de cada cual y aun el cargo que desempeña en la vida de sociedad".²⁴¹

²⁴⁰ GARCIA i YUN (1997), pàg. 251.

²⁴¹ ROCA (1942), pàg. 260.

Molt més que a l'actualitat, diu D. Roche, la manera de vestir a l'antic Règim traduïa la influència dels codis socials i els imperatius morals i religiosos de la vida quotidiana. La seva funció social i cultural té a veure amb la comunicació i el llenguatge de signes establert entre els individus. De fet, les seves tendències encarnen els mecanismes socials i constitueixen un dels instruments de la jerarquització. Els complements que la formen revelen el *modus* de vida del propietari, de manera que el vestit esdevindria quelcom semblant al suport major dels costums, dels hàbits o de les situacions concretes que es viuen.²⁴²

Si és luxosa o especialitzada, se'n deduirà una existència més còmoda o sense preocupacions econòmiques, per contra, el turment de la pobresa hi es fàcilment detectable. Diferents models, el de dol o el de casament per exemple, marquen importants moments en la vida de les persones; des del naixement fins a la mort, cada vestit s'adequa a les aventures socials de l'individu.²⁴³ Les categories són infinites, els de gala, els regionals, els uniformes...ens ajuden a organitzar els portadors per zona, estat o classe: "*sabido es que la casta se distingue por los signos exteriores y el más claro es el traje o una parte de él*". El testimoni que recull J. Caro Baroja d'un veí de Madrid passejant per la Plaça Mayor és ben esclaridor, només per l'aparença externa els pot classificar: "*ahí va un maragato! Ese es un gallego. Aquellos son valencianos...por ahí pasan andaluces o charros, aragoneses o pirenaicos*"²⁴⁴

Acceptant que el problema de l'historiador és detectar i entendre les representacions, la roba es converteix llavors en un camí per pensar el sensible. A través d'ella i d'un estudi acurat (sociològic i etnogràfic) es poden estudiar els canvis socials perquè cadascuna de les seves mutacions ha de ser producte d'altres impulsos en l'àmbit cultural, polític o econòmic.²⁴⁵

Amb tints poètics, Baroja afegeix què en ella es troba el més profund i essencial de les persones i les societats, essent una expressió del seu destí. Cada peça té un sentit, d'aquí el seu simbolisme i el que representa per a cada comunitat. Un bon exemple seria el *Motín de Esquilache*, on la defensa de la capa va

²⁴² ROCHE, D. (1989). *La culture des apparences, une histoire du vêtement XVII-XVIII siècle*. Paris: Fayard, pàgs. 492; CARO BAROJA (1980), pàg. 93.

²⁴³ Per a més informació sobre la indumentària festiva, tradicional, popular o de dol, veure BOUCHER (1967), pàgs. 285-288.

²⁴⁴ CARO BAROJA (1980), pàg. 95

²⁴⁵ ROCHE (1989): pàg. 487 ; CARO BAROJA (1980), pàg. 93

aconseguir aglutinar el descontentament de diferents sectors de la població per unir-los en una protesta política.²⁴⁶ Lògicament, hi havia un terreny abonat de carestia i la prohibició de la capa va ser només la gota que vessà el got, però per evitar caure en l'anacronisme, la lectura de J. Caro Baroja és imprescindible. Mai com en el segle XVIII, explica, la imatge fou una qüestió de primer ordre. El proverbi “*Dime de que te vistes y te diré qué eres*” sincretitza a la perfecció la manera de viure amb uns signes exteriors (és el cas dels que es sentiren ofesos i protagonitzaren el *motín*) que determinaven molt la conducta i servien per identificar i classificar els ciutadans.²⁴⁷

Partint de l'axioma a més a més, que l'aparença i el fet d'anar ben vestit era una de les raons més ateses per a què homes i dones fossin ben rebuts públicament i privada, sembla comprensible la preocupació per la roba i que tothom procurés explotar o millorar la seva imatge.²⁴⁸ Molts complements del tot prescindibles fins aleshores registraven importants vendes. La raó era que a una major sumptuositat, major estatus se li conferia a la persona, cosa que tenia a veure amb el poder adquisitiu i difuminava (o dissimulava) les estàtiques i ancorades divisions socials.

A continuació, una reflexió sobre el consum que, si per una banda creixia afavorint l'economia i l'Estat, espantava per una altra davant la possibilitat d'una igualació social gràcies al vestit.

17. Les dues cares del consum: el foment de l'economia i l'esfumament de les classes a través de la imatge

La preocupació per la vestimenta fou constant al llarg del segle i afectava tots els sectors. L'afany pel luxe entre les classes altes convivia també amb la tendència a l'alça del poble lla d'adquirir més béns. Cadascú al seu nivell, mirava de consumir més productes, novetat que no va passar desapercebuda entre els intel·lectuals. Les aparences es convertien en tema de debat i s'acabà barrejant amb la política. Alguns tractadistes del moment veien en les noves formes de pensament del segle XVIII una expressió de la decadència moral i consideraven que incitaven a la subversió social. Els defensors de

²⁴⁶ **Veure annex nº 30.**

²⁴⁷ CARO BAROJA (1980), pàg. 97.

²⁴⁸ MARTIN GAITE (2005), pàg. 199.

tal punt de vista presentaven als seguidors de les modes com éssers exemptes de virtuts, banals i superficials. Se'ls titllava de presumits sense personalitat, diu J. Cruz, d'individus o grups que suplantaven els tradicionals valors cristians i espanyols per vicis i costums immorals de factura estrangera.²⁴⁹ El debat va ser intens i la controvèrsia sobre l'adopció o rebuig dels nous hàbits de consum inunda la literatura del segle en qüestió. Hauria d'arribar una concepció utilitària de la vida d'origen anglosaxó perquè l'opinió general canviés; en qualsevol cas, malgrat les crítiques, la por a quedar-se rессagat en la carrera de la moda tenia una fantàstica conseqüència a nivell econòmic: **l'augment de l'erari estatal i de la producció.**

Els il·lustrats veien la vessant més positiva del consum i de la moda, relacionant la bona acceptació d'ella amb el creixement de l'economia. Amb arguments semblants als esgrimits en favor del luxe exposats pàgines abans, l'augment del consum afavoria així mateix l'economia dels pobles.

Il·lustrats i liberals van promoure llavors una nova cultura material front al vell ordre. La combinació de canvi cultural i polític ja es donava amb gran èxit a molts països europeus; el refinat París o la moderna Londres representaven els paradigmes d'allò nou, d'una civilitat moderna que destronava la vella de l'Antic Règim. Amb les noves idees volien introduir un sistema de valors i un estil de vida alternatiu que ajudessin a la creació de comunitats de ciutadans "lliures" alhora que consumidors satisfets. El desenvolupament de la nova ideologia va resultar força rendible, els dotava de cohesió com a grup i a més a més, no hi ha dubte, feia el seu projecte ben atractiu per a la resta de la societat. L'augment de la producció i la creació d'un mercat de consumidors creava una sensació de llibertat i d'igualtat d'oportunitats.²⁵⁰ El cas francès en resulta particularment il·lustratiu perquè amb la desaparició de privilegis i immunitats eliminava ràpidament els trets elitistes o classistes. A partir del 1791, el pes creixent de la massa obrera, el seu activisme o la substitució de la noció ideològica de l'individu per la de ciutadà, tot plegat, afavoria uns canvis en la indumentària que conferien un aire democràtic.²⁵¹

²⁴⁹ CRUZ (2003), pàg. 185.

²⁵⁰ CRUZ (2003), pàg. 184.

²⁵¹ BOUCHER (1967), pàg. 337.

Es tractava d'una circulació perfecta, on la mà opulenta ocupava la menys afavorida en la producció. En lloc d'impedir-la s'havia de potenciar.²⁵² Però justament en aquí sorgeix una contradicció, si la moda es generalitzava i el desig d'aparentar també, podia l'abillament confondre i dissimular la pertinença a les classes socials?

Els esdeveniments acostumen a tenir diverses conseqüències; per una banda l'increment de vendes afavoria l'erari públic, però per una altra apareixia un resultat inesperat.²⁵³ El problema del luxe, per Sempere i Guarinos, radicava en el superb desig d'anar més enllà i d'igualar-se en l'aparença externa a les classes superiors, és a dir quan s'emprava de manera desordenada. En paraules de Sto. Tomàs: *“no está el vicio en las cosas exteriores de que usa el hombre; sino de parte del mismo hombre, que usa de ellas inmoderadamente”*²⁵⁴

Segons ambdós autors, es cercaven altres fins que transformaven la funció social del vestit. Ja no es tractava només de dissenyar i consumir roba que abrigués, sinó de portar peces que conferissin més importància. Sempere i Guarinos argüeix que els objectius primerencs havien estat substituïts per la malícia i per un anhel desorbitat d'agradar a l'altre. L'autor associa l'estima per la superfluïtat dels ornaments amb la manca de formació, afegint un to de reprimenda contra els que volen aparentar més del que són: *“Si contento cada uno con la forma exterior, que Dios ha dado á su cuerpo, y á sus miembros, procurara hacerse agradable, cultivando su talento, corrigiendo las irregularidades, que suelen producir el temperamento, y el mal genio; y aprendiendo habilidades inocentes, para entretener el tiempo en los ratos de vagar; no sería necesario tanto cuidado para componerse, y adornarse. Pero la falta de estudio, de crianza, y de civilidad se quiere suplir con la variedad de las modas, superfluidades de los adornos...”*²⁵⁵

²⁵² Ídem, pàg. 217.

²⁵³ La idea podria assemblar-se al concepte de poliedre del que parla J. Fontana: *“Un acontecimiento no es una pieza plana...sino un poliedro, un cuerpo de tres dimensiones con un gran número de caras, una de las cuales encaja en el modelo de nuestro rompecabezas, mientras que las otras lo sitúan en un haz de diversas relaciones y determinan que pueda encajar en otros tantos modelos”*. FONTANA ,J., (2001). La historia de los hombres. Barcelona: Crítica, pàgs.355-256.

²⁵⁴ SEMPERE I GUARINOS (2000), pàg. 193.

²⁵⁵ Ídem, pàgs. 207 i 208.

És en aquest moment quan es produeix un interessant trencament. C. Martín Gaité diu que a les persones se les reconeixia pel seu vestit i, fins llavors, cadascú havia semblat el que era. A partir del XVIII però, el joc de les modes i tota la indústria desenvolupada al respecte oferien cada cop més la possibilitat de semblar allò que sempre s'havia desitjat.²⁵⁶ Naixia aleshores una nova por: **l'anivellació social.**

M. Garcia i B. Yun expliquen que el fenomen responia a l'aparició d'una classe mitja amb la irrupció forta de la figura del burgès, un individu que engrossia el tercer estat i que s'obria pas entre els frares i els nobles. A més a més, la nova massa de treballadors era molt visible a les grans ciutats i molts escriptors com Larra o Galdós es van afanyar a escriure'n al respecte. El primer descriu les multituds pel Passeig del Prado (treballadors i proletaris principalment) i que, a causa del frac (peça comuna en tots els homes), confonien la pertinença a una classe social.²⁵⁷

La roba que fins al moment havia servit com a simple abric esdevenia una eina per fer trontollar o difuminar la jerarquia social: *“Los que así viven, que son muchos, se creen de la misma naturaleza que aquellos, que desde la cuna debieron vivir así; y de todo esto resulta que el que pudo adquirir con su trabajo 200 ducados los abandona del todo y se queda inútil a la República cuya vanidad sin causa...”*²⁵⁸

El malestar i nerviosisme per part de les classes benestants no es va fer esperar. Intel·lectuals i polítics miraren de relacionar casuísticament els mals de l'Estat amb l'afany de lluir. Melchor de Macanaz apuntava escandalitzat: *“much a parte de los males y general atraso de España, de los desordenes y gastos en que prostituye la vanidad á la emulación....qué asombros, qué admiraciones no harían viendo que lo que ni aun los príncipes que habían usado vestidos semejantes los tenían ahora los hombres más inútiles del estado?”*²⁵⁹

Els canvis afectaven tots els estrats de la vida i, fins i tot, allò més immutable semblava ensorrar-se: *“hoy no se puede distinguir el noble del plebeyo, el rico del pobre, ni el honrado del vil; y de aquí nacen como de su principal centro, la vanidad, la altanería, el*

²⁵⁶ ROCHE (1989), pàg. 60.

²⁵⁷ GARCÍA i YUN (1997), pàg. 264.

²⁵⁸ SEMPERE I GUARINOS (2000), pàg. 160.

²⁵⁹ Ídem, pàg. 158.

*abandono de la agricultura y de todo trabajo; y últimamente todos los males juntos; porque viéndose el hijo del labrador adornado del traje que es propio del poderoso, se sueña, juzga y contempla delicado para toda fatiga y se adapta á una torpe inacción que le hace miembro podrido del estado.*²⁶⁰

És més, “un zapatero se podrá presentar en la calle más aseado que un ministro a quien concita sin disputa una especie de desprecio el exterior porte” comenta Carrera Pujal. En la carta número 10 del Fons Castanyer, es descobreix la sorpresa que la bona imatge d’un individu causa en un paísà: **“Hi trobant-nos paysans, li baitx (vaig) preguntar si conexia a Felip Gonsales, y me digue que si, fos lo cas que me bingue a troba, causantme admiració lo port dell (el port d’ell), esa casaca de grana, jupo (gipó) de saté blanch, brodado de or y plata, espasa de ser al última moda, y tot lo demes corresponent...jo em creya que era al (el) Duch de Medina Celi, hi (i) es perruquer de Sras.**”²⁶¹

En aquestes situacions, on la vanitat pretén quelcom contrari a la natura, segons els defensors de l’ordre tradicional, l’Estat havia d’intervenir: “Disponga V.M. que cada uno vista según su clase, para que el vestido diga su profesión; y no se confundan los nobles con los plebeyos, ni los grandes con los medianos”. Sorgien en conseqüència algunes lleis que determinaven qui podia dur brocats o teixits amb or, plata o seda: “Los oficiales menestrales de manos, zapateros, sastres, carpinteros, herreros, texedores, pellejeros, tundidores, curtidores, zurradores, esparteros y espezieros y de otros cualesquier oficios semejantes á estos mas baxos, y obreros y labradores y jornaleros, no puedan traer ni traigan vestidos de seda ni de otra cosa mezclada con ella...y que solo puedan traer medias de seda, y los sombreros forrados de tafetán...”²⁶²

El disseny de la roba tampoc escapava a la moralitat. Molts exigien normes que determinessin l’adequació de les peces: “porque la forma de los trajes, y adornos influye mucho en las costumbres, y puede ser perjudicial á estas de varios modos. Primero siendo indecentes, y provocativas, como los escotados en tiempo de Felip IV... segundo, siendo embarazosas, y que estorban la agilidad del cuerpo, y el expedito uso de los miembros, como los cuellos, los

²⁶⁰ Ídem, pàg. 160.

²⁶¹ CARRERA PUJAL (1947), pàg. 483.

²⁶² SEMPERE I GUARINOS (2000), pàg. 161; GARCIA i YUN (1997), pàg. 253.

guardainfantes, las cotillas...tercero, cuando ocultan el rostro, ó lo disfrazan, de modo que no puedan conocerse con facilidad los que la usan, como son todo género de máscaras, las tapadas, el sombrero gacho, y capa larga."²⁶³

Pel que fa a la primera qüestió, es prega la col·laboració de l'Església: "*se ruega a obispos y prelados que con zelo, y discreción procuren corregir los excesos de las modas escandalosas en los trajes de las mujeres, recurriendo, en caso necesario, al consejo, para el auxilio conveniente*".²⁶⁴

Encertats o no, la realitat anava ja per una altra banda i el procés, per molt que disgustés a les classes benestants o als nostàlgics de les antigues formes, era irreversible. S'estava operant una transició a un nou mode de producció que, precisament, requeria un gran mercat i la difusió generalitzada dels seus productes. Si nobles i poderosos volien participar del nou pastís, haurien d'adaptar-s'hi. Ja s'ha vist que la formació de la burgesia no suposava un trencament o l'aparició d'una classe totalment nova, sinó una barreja de diferents elements.

Conclusions: Les particularitats catalanes

Normalment, els immigrants marxen de la seva terra fugint de la misèria, les guerres, les malalties epidèmiques, les persecucions polítiques, religioses, etc. Cabarrús assenyala que del món rural arribaven "*centenares de sus infelices moradores en el instante inmediato de las cosechas*" sense altre objectiu que "*afanarse por llegar mendigando hasta Madrid: el padre y la madre cubiertos de andrajos, lívidos, con todos los síntomas de la miseria, de la enfermedad y de la muerte, y los hijos enteramente desnudos y extenuados*". És el que J. Soubeyrou anomena *immigració de la pobresa*, persones que abandonen casa seva víctimes del progressiu empobriment, de l'augment dels preus, de les rendes de la terra... de la inflació en definitiva (elements d'expulsió també coneguts com "*push factors*") i que es dirigien a la capital per aconseguir un treball en el servei domèstic, la construcció o qualsevol altre ofici. Nieto els descriu com famílies sense més possessions que les que podien dur a sobre i tendents a concentrar-se en les zones urbanes més barates (el sud) amb els conseqüents problemes d'integració.²⁶⁵

²⁶³ SEMPERE I GUARINOS (2000), pàg. 208.

²⁶⁴ Ídem, pàg. 153.

²⁶⁵ NIETO (2006), pàg. 420.

A l'igual que els catalans, també buscaven el contacte amb paisans que els poguessin recomanar en alguna feina, però a diferència d'ells, la migració de personalitats com Nadal, Boter o Ferret no encaixa en la denominació de Soubyroux. El fenomen català res tenia a veure amb les penúries, la superpoblació o els èxodes d'altres grups espanyols.²⁶⁶

Justament, Catalunya era la regió més densament poblada en el segle XVIII, però la seva emigració no era motivada pel desequilibri entre població i subsistències. No responia a una situació de subdesenvolupament econòmic, sinó més aviat al contrari. Era la zona més rica i els catalans partien de la terra d'origen perquè necessitaven ampliar les àrees mercantils i dur a terme una estratègia expansiva. La base de la prosperitat catalana tenia a veure amb un procés d'especialització productiva que culminava amb la conquesta de nous mercats.²⁶⁷ En aquí intervenen els “*pull factors*” és a dir, els factors d'atracció perquè els catalans eren protagonistes d'una economia en creixement que havia d'ampliar les relacions d'intercanvi i concebia l'emigració com la sortida d'un procés intern de la divisió social i/o espacial.

El moviment va ser particularment important en la segona meitat del XVIII, tot i que sempre va destacar més pel seu caràcter innovador, per la naturalesa de la seva organització, etc., que per la quantitat numèrica. Com comenten M. Alfonso Mola i C. Martínez Shaw: “*La diáspora catalana aparece como la consecuencia del éxito económico del Principado a lo largo del setecientos. La expansión por otras tierras, y en particular por las tierras de la Andalucía Occidental, es una consecuencia de la expansión general de Cataluña en el periodo de transición de la Edad Moderna a la Edad Contemporánea*”.²⁶⁸

D'aquí, el caràcter temporal i rotatori de l'emigració –és a dir, asseguren la continuïtat dels negocis independentment de les persones que hi participessin-, com també l'important nivell de qualificació personal i la seva disponibilitat -encara que fos mínima- de recursos econòmics. Per exemple, ja s'ha vist la **passió**

²⁶⁶ SARRIÓN (2003), pàg. 23.

²⁶⁷ DELGADO, J. M^a (1989b), “Población, migraciones y ciclos vitales en el XIX (Argentina, Brasil, Ecuador, México, Costa Rica y España)”. A *Siglo XIX, Revista de Historia*, año IV, n^o 7, pàg. 321; CABALLERO (2006), pàg. 406.

²⁶⁸ MARTINEZ SAHW, C., i ALFONSO MOLA, M., (1996). “La expansión catalana en la andalucía occidental (1740-1840)”, a PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). (1996). *Els catalans a Espanya...*, pàg. 219;

per la tècnica dels catalans, un dels seus trets més rellevants, i com tractaven sempre de millorar la productivitat per treure beneficis més alts. Això, que podria semblar el més apropiat i estès, no ho era pas. *El Censo de Manufacturas* assenyala explícitament la coexistència dels que apostaven per la novetat front als reticents al canvi. Lògicament, ni tots els catalans, ni tots els castellans representarien totalment dites postures, però les proves sí semblen apuntar a l'existència d'una majoria que seguiria tal direcció. I. Miguel per exemple, aporta alguns exemples: el nou torn presentat pel tintorer mataroní Pablo Gallifa o les demandes contínues de models i instruments (per part de Severo Vila i Francisco Villa de Tarragona) per tal de millorar la productivitat i la qualitat del filat de cotó allà on calgués (Londres, Madrid...), contrasten amb la negativa manifesta dels fabricants de llana de Toledo contraris a assumir cap risc, a “*ensayar nuevos productos y modificar sus métodos*”.²⁶⁹

Per contra, la figura del català com a emprenedor és una constant. Glòria en una lletra al ministre d'hisenda el 1739 comenta: “*como a tan propicio al ejercicio de mi empleo, para exemplar de los demás, han crezido mis alientos en **ampliar mis ideas** que han sido siempre del aumento y plantación de fábricas en nra. España y a que tan propicias son las demás naciones en sus paisés.*”²⁷⁰

Els catalans destaquen així mateix per una altra novetat: **la unió entre el procés de producció i de distribució**. A diferència d'altres xarxes (els escocesos estudiats per Hancock o els maragats d'Alonso) que oferien serveis que res tenien a veure amb la producció, els catalans participaven de la creació i del repartiment de les mercaderies a vendre. A parer de Llopis, l'èxit de la indústria tèxtil llanera d'Igualada, Sabadell i Tarrassa es devia precisament a aquesta característica perquè eliminava intermediaris, reduïa costos i obtenia, per tant, preus més competitius.²⁷¹ Els que eren capaços d'establir una xarxa d'abastiment de matèries primeres, de comercialitzar els propis gèneres...en definitiva, de fer totes les gestions o de reunir en una mateixa persona les figures de l'importador, del majorista o del venedor lògicament optaven a un benefici major. Els Torelló en són un exemple. Des del 1730 i mitjançant desplaçaments i contactes personals (el més freqüent

²⁶⁹ MIGUEL (1999), pàgs. 67-69.

²⁷⁰ THOMSON (1994), pàg.117.

²⁷¹ LLOPIS (2002a), pàg. 150.

eren les cartes), comercialitzaven ja amb teixits produïts per ells mateixos en mercats força allunyats de la seva comarca.²⁷²

D'aquesta superposició de funcions s'entén que, segons Maluquer de Motes, s'hagi forjat la imatge de **laboriositat**, tenacitat o càlcul associada als catalans i que arriba fins l'actualitat.²⁷³

Finalment, els catalans van saber treure el màxim profit a la seva condició de **forasters**. La singularitat ètnica o confessional, reforçada per l'endogàmia i la deliberada manca d'integració a la nova societat creava forts lligams de confiança mútua, establia canals de comunicació exclusius per als integrants del grup i -molt important- reflectia una especialització mercantil on l'exterioritat i la cohesió de grup eren valuoses cartes a la màniga.²⁷⁴

Certament, per evitar possibles recels, els catalans van adoptar una vida ordenada sense gaires ostentacions, tot i així, la mateixa discreció els beneficiava: enfortia i fomentava la cohesió interna, i a sobre, incrementava la seva capacitat d'estalvi al temps que el seu capital.

En un altre nivell, la seva llengua, dret, costums, fins i tot, la fisonomia particular que dirien alguns autors²⁷⁵ o els sentiments nacionalistes sorgits arran de la Guerra de Successió els feia visiblement diferents. Però justament com a conseqüència d'aquesta i del seu desenllaç (derrota austriacista i annexió a la Corona Castellana), explica J. Torras, ja no podrien ser considerats estrangers en el sentit estricte de la paraula. Els catalans gaudien de la vessant positiva de les seves diferències, però a més a més, en plena igualtat de drets i sent legalment nacionals. Sens dubte, això era un tret diferencial i un avantatge respecte d'altres diàspores com podien ser els anglesos o els francesos. Els catalans integraven una variant força eficient i competitiva de la tradicional diàspora mercantil i molt interessant des del punt de vista ideològic per com manejaven el joc de la doble nacionalitat. Senzillament, era un sistema molt profitós i, el que a primera vista podia semblar un

²⁷² TORRAS i DURAN (1987), pàg. 4.

²⁷³ MALUQUER DE MOTES (1990), pàg. 25; MALUQUER DE MOTES (1989), pàgs. 79-80.

²⁷⁴ MALUQUER DE MOTES (1990), pàgs. 7-8.

²⁷⁵ El pastor nord-americà Abiel Abbot descrivia els catalans arribats a Amèrica insistint en els seus trets diferenciadors respecte de la resta dels súbdits de la Corona espanyola. Juntament amb els bascos, el pastor es percatava que "*tienen poco del carácter que generalmente creemos asociado sin distingos al español*". Ídem, pàg.11.

inconvenient, era en realitat un avantatge i part del seu potencial. De fet, la mateixa segregació o discriminació que es podia donar (ja s'ha vist el cas de les colònies i l'escassa integració a la societat d'acollida), potenciaven encara més la identitat i la solidaritat del grup català.²⁷⁶

Des de l'organització en xarxa, fins a les peculiaritats catalanes, tot plegat conformava un tàndem força rendible per als catalans. Finalment, el favorable context amb la irrupció de les **modes**, el **lux**, l'afany per millorar la imatge, etc., acabaven de donar l'empenta definitiva a la **societat de consum** i als tèxtils catalans. Apareixien aleshores uns nous patrons de despesa caracteritzats pel desig d'adquirir més peces de roba, donat que es relacionava l'ornamentació personal amb l'estatus.

²⁷⁶ MALUQUER DE MOTES (1989), pàg. 84.

Consideracions finals

Els intercanvis entre Catalunya i Castella es remunten al segle XVII amb la venda de puntes de coixí, vidre i panys. La conquesta definitiva del mercat interior però, tindria lloc més tard gràcies al desenvolupament de formes com la **companyia**, la **botiga** i la **barca**, a un canvi de estratègia (es produeix per vendre) i, molt especialment, a un nou context polític.

Amb el desenllaç de la **Guerra de Successió** i la **integració aranzelària**, els catalans accedien a nous i rellevants mercats. A primera vista, podria semblar que el mercat americà resultaria el més important per la magnitud i el potencial nombre de clients, però Madrid suposava un punt clau per diferents motius. Els fabricants catalans s'adonaven de la seva capacitat de consum, del seu paper com a distribuïdor de mercaderies i de la seva oferta per a la contractació de matèries primes.¹

Arribar a tals conclusions però, tampoc seria immediat per part de la historiografia tradicional. Costaria anys entendre que Amèrica no havia resultat la quimera que tots esperaven. La liberalització i el lliure comerç no implicaven el començament d'unes vendes infinites i molt menys el motor de la industrialització catalana. Els elements que ho van aclarir van ser els següents.

En primer lloc, descobrir que la demanda colonial es mostrava elàstica per les crisis de subsistència, les epidèmies, etc. Accedir al mercat era força complicat per la competència autòctona (un incipient nacionalisme començava a treure el cap), per uns gustos o pautes de consum que diferien totalment als de la península i molt car per la qüestió del transport i les distàncies. Una mala previsió de tots els anteriors factors combinada amb l'excepcionalitat de moments concrets com les guerres donava una visió desvirtuada de grans beneficis inicials que poc després queien en picat. El resultat era la saturació del mercat i l'empobriment de molts comerciants.

D'altra banda, la data del lliure comerç no és cap tombant en la història del comerç català ni en la seva modernització. Com ja s'ha tingut oportunitat de veure al treball, si els catalans no interactuaven més amb Amèrica era perquè no els interessava. L'evolució de la conjuntura del Principat no coincidia en temps ni espai amb la de l'Espanya imperial. Fins i tot, alguns historiadors negaven que la prohibició legal d'acostar-se a Amèrica fos absoluta.

¹ NIETO (2006), pàg. 323.

A més a més, l'objectiu del lliure comerç poc tenia a veure amb el recolzament o increment de la producció catalana. Inicialment es tendí a explicar indissolublement el seu *take off* industrial amb l'existència prèvia d'un mercat colonial on gràcies a la protecció estatal, s'hi podien dirigir les mercaderies. La realitat, però, mostrà que els interessos governamentals no anaven pel mateix camí que els desigs de la burgesia industrial. Lluny d'afavorir-la, simplement buscaven recaptar més impostos. L'establiment que qualsevol manufactura pogués ser considerada nacional, sempre i quan contemplés alguna fase de la producció a Espanya, provocava l'entrada massiva de teixits estrangers amb el conseqüent perjudici de la indústria peninsular.

El panorama comercial però, encara es podia complicar més. Les autoritats espanyoles decidiren privilegiar algunes companyies, fomentar el comerç no reglat i no professional... Per últim, el model català de producció diferia i molt de l'espanyol. Els primers apostaven per reduir costos, incrementar la producció... volien ser més competitius. Ben al contrari, polítics i il·lustrats espanyols pretenien millorar els greus defectes de l'Antic Règim, però mai van ser totalment partidaris d'un liberalisme econòmic. Les reformes sempre es quedaven a mitges. El nou mode de producció capitalista amb els seus termes de rendibilitat xocava frontalment amb els interessos i privilegis de les ancorades i tradicionals capes de poder.

D'aquesta manera, l'inici de la **industrialització** hauria de ser determinat per altres factors aliens al mercat americà. La clau, com bé expliquen molts autors, es troba a la terra. La intensificació dels conreus i l'**especialització** del segle XVII van permetre una **agricultura comercialitzada** i l'aparició d'**activitats agro-exportadores** per via marítima. D'altra banda, la combinació d'ocupacions agràries amb activitats comercials oferia la possibilitat d'obtenir articles extres, sorgits als obradors familiars, que podien ser venuts. Amb el **vi** i l'**aiguardent** primer, i els **productes tèxtils** posteriorment, s'assolia l'impuls, el capital necessari, per finançar el canvi industrial.

En definitiva, el comerç interior, més segur, estable, proper i rendible anava guanyant la partida a l'especulador, complicat i llunyà de les amèriques. En cas contrari, tampoc s'entendria que un cop perdudes les colònies, la industrialització catalana tirés endavant.

A mesura que el miratge americà es difuminava i es feia més patent la necessitat de donar sortida a una producció en alça, es produïa un acostament al mercat interior. Dels contactes esporàdics amb la Cort predominants en els dos primers terços del XVIII, que tenien a veure amb la venda a comissió de tèxtils, vi i paper, es passà a una mena d'institucionalització en torn a les fires castellanques per, finalment, a partir dels setanta i vuitanta, protagonitzar l'assalt més contundent del mercat interior.²

Fer-ho però, no era fàcil. El comerç interior castellà del XVIII no estava integrat. Bàsicament, el mercat nacional no podia existir perquè ni es donava una divisió del treball, ni tampoc una indústria capaç de proporcionar productes de millor qualitat i preu que els artesanals. Els obstacles en el món del comerç eren immediats a l'hora d'abastir l'interior. Mentre algunes comarques no tenien cereals, d'altres no eren capaces de donar sortida als excedents acumulats. Els productes de les zones costeres difícilment arribaven a l'interior i a la inversa molt menys. La diferència entre ambdues zones en detriment de la darrera, com ja s'ha comentat, era que el litoral podia atenuar l'efecte de les males collites amb la importació de cereals estrangers, mentre en l'interior la variabilitat i inestabilitat agrícola es traduïa en violents augments de preus i en una dedicació exclusiva de tots els conreus als productes més bàsics. Per tant, tot i l'especialització productiva de certes zones a mitjans del XVIII i l'intensificació de les transaccions entre camperols, artesans, etc., la inexistència d'un ajustament entre l'oferta i la demanda, impedeix parlar encara d'un mercat articulat.

Vistes les circumstàncies, l'estratègia escollida per introduir-se en l'interior peninsular va ser la **xarxa**, un organisme constituït primer **vincles familiars, amicals, lingüístics, de paisanatge...**(les xarxes serien en resum relacions personals) i posteriorment més basat en llaços comercials. Amb catalans desplaçats a la capital i les fàbriques establertes a Catalunya, la xarxa els servia per comercialitzar productes unint els mercats a conquerir amb les comunitats d'origen. De pas, rendibilitzaven al màxim els contactes, els viatges i les estances a Madrid perquè la informació dels preus, les tendències i les possibilitats del mercat es compartien amb altres companys en la mateixa situació.

La pertinença a la xarxa i els elements en comú creaven comunitats d'intercanvi fiables en situacions on l'Estat no podia fer complir les

² DELGADO (text inèdit c), pàg.11.

lleis; intercanvis que d'una altra manera haurien estat impossibles pel frau i la incompetència. I és que citant M. Casson, les xarxes no són tant un fenomen que s'hagi d'explicar, sinó una resposta ("*Networks are the answer-not the question*") a un altre fenomen. Pel cas estudiat, l'organització en forma de xarxa seria una contestació a l'endarreriment espanyol, a la manca d'un mercat ben estructurat...per això mateix explica la seva supervivència davant situacions complicades com la manca d'informació o la pèrdua d'algun dels membres.³

Com s'ha tingut oportunitat de veure extensament en el darrer capítol, la xarxa ofereix certa tranquil·litat entre els comerciants perquè implica un acord implícit on els participants de l'intercanvi són membres de la mateixa aliança que sempre han acreditat un comportat adequat. Tots procuren salvaguardar la seva reputació i deixar de banda ostentacions o actituds que desfermin rumors. En les transaccions preindustrials, termes com confiança, fidelitat, reputació o clientelisme són imprescindibles ja no per reeixir, sinó per sobreviure.

Una altra missió de la xarxa és **integrar**, formar (**aprenentatge**) i protegir als seus membres (**institucions de suport**), però aquesta no és igualitària. No es confongui la instrucció i la preocupació pels membres com un símptoma d'una organització democràtica i on tots compten per igual. L'antiguitat en el negoci, l'expertesa, un major número de contactes, de capital, etc., eleva el nivell dels participants i els dona més pes. Ara bé, donades les grans dificultats del context comercial espanyol del XVIII, està clar que sense col·laboració i compromís entre els integrants, cap d'ells hauria arribat gaire lluny. La unió és el secret del seu èxit, la seva força.⁴

La via de penetració catalana per introduir-se en els circuits mercantils va seguir diverses formes. Inicialment, la presència catalana destacava en les **fires** més importants com Valdemoro, però l'augment dels impostos, l'especialització, el retrocés de l'autoconsum... feia necessària l'aparició de formes més estables de comerç davant la caiguda en desús (al menys a les zones més urbanes) del comerç itinerant. Les fires i mercats havien estat la única forma de comercialitzar i de donar sortida als excedents en llocs aïllats, la seva proliferació era sinònim de manca de vies de comunicació i d'un mercat penosament articulat. Tanmateix, amb el

³ HANCOCK (2005), pàg. 22.

⁴ CASSON (2005), pàg. 6.

temps, es tendí a millorar algunes infraestructures i amb l'augment de l'especialització es va evolucionar cap a formes més modernes d'intercanvi. Era el torn de les **botigues**. La seva obertura significava un pas endavant per a l'estructuració del mercat i la confirmació de l'èxit assolit per la xarxa.

Però per què només triomfaven algunes xarxes? Contestar l'interrogant comportaria un estudi minuciós d'altres grups diferents al catalans que no pot tenir lloc en aquí. No obstant, si podem atendre als factors que influïren en la bona marxa dels negocis d'homes com Torelló o Gònima. Lògicament, l'obtenció d'una informació eficient i segura sobre les possibilitats i necessitats dels mercats a conquerir, així com la disposició d'uns transports adequats i d'una via de comercialització i distribució competent evitaven el fracàs de la xarxa. L'organització, la professionalitat i la fraternitat però, no són les úniques causes del seu succés. Les particularitats de la xarxa catalana, així com el nou patró de despesa aparegut en el segle XVIII afavorien definitivament els catalans.

1. En primer lloc, les seves **particularitats** els convertien en una versió força eficient de les xarxes tradicionals. Els catalans acostumaven a aparèixer molt lligats a la pròpia producció o a la venda de productes de la seva terra, fent de l'establiment a Madrid un mitjà d'expansió (del centre cap a la resta de ciutats). A diferència d'altres famílies de comerciants espanyols arribats a la capital, la presència catalana era un mer pont d'unió entre els seus negocis ubicats a la terra natal i la necessitat d'expandir-se mercantilment.⁵ Produint i establint la pròpia xarxa de distribució, s'eliminaven els intermediaris, es reduïen els costos de comercialització i feien més competitius els seus gèneres. Aquesta superposició de funcions on una mateixa persona podia reunir les figures d'importador de matèries primeres, productor i venedor donava lloc a la tan estesa "**laboriositat**" associada als procedents del Principat.

D'altra banda, l'**especialització** a la que tendien els feia dipositaris d'avantatges respecte de la resta de xarxes. El motiu és que era pràcticament impossible pels no catalans accedir a la informació que ells adquirien després d'haver-se dedicat un temps a un determinat camp i per la **manca deliberada d'integració** que els caracteritzava. Sense ser una contradicció, al costat de l'especialització catalana, és freqüent la dispersió d'activitats

⁵ NIETO(2006), pàg. 316.

econòmiques i el gust per escampar el capital. Ambdós hàbits confirmen la **versatilitat** de la xarxa, la capacitat d'adaptació i una estratègia per reduir els riscos.

Altres trets importants a destacar entre els catalans són la debilitat numèrica del conjunt, contrarestada en tot cas per una certa preparació professional. Recordi's que no es tracta de l'emigració de la pobresa apuntada per Soubeyroux, la protagonitzada per camperols analfabets empesos pels "*push factors*". Ben al contrari, la gran majoria tenia a veure amb el món mercantil, acostumava a tenir un caràcter urbà i era fàcilment identificable amb la classe mitja. Els "*pull factors*", la necessitat d'ampliar les àrees mercantils, eren el motiu principal de les seves partides. D'aquí, l'important nivell de qualificació personal o els recursos tècnics que els acompanyaven, ja s'ha esmentat la passió catalana per la tècnica... Finalment, l'estil de vida laboriós combinat amb l'afany de superació denoten el seu tarannà **burgés**.

La darrera peculiaritat que defineix la versió catalana de la xarxa és l'**estatut polític** del què gaudia. Una xarxa neix en base a uns trets que separen als seus membres de la resta i que els serveix per identificar-se entre ells. Nadal o Boter aprofitaven la condició de forasters, la seva singularitat com a grup per enfortir la solidaritat (**matrimonis i associacions endogàmiques, escassa integració...**), però partint de la idea que no eren estrangers en el sentit estricte del terme. Lògicament, els catalans tenien una cultura pròpia, una llengua diferent, etc., però a diferència de francesos, holandesos, etc., no els calien permisos de residència o naturalitzacions. Pel desenllaç de la Guerra de Successió, la unificació de les Corones els havia permès d'actuar en igualtat de condicions, però a més a més, es beneficiaven dels avantatges de formar part d'una xarxa que els recolzava i emparava en moments d'imprevisió. Eren per tant una variant molt eficient de la xarxa que sabia jugar perfectament les cartes de la doble nacionalitat.

Autors com Pierre Vilar o Jaume Vicens Vives defensen que la nova orientació borbònica va significar un incentiu per a Catalunya. Després d'un període d'experimentació dels nous procediments de l'administració unificada (capità general, intendent, corregidor...) per tal de pagar l'exèrcit d'ocupació i d'assegurar el cobrament del cadastre, les coses milloraven pel Principat: "*La transformación fue tan violenta que durante quince años estuvo al borde de la ruina. Pero luego resultó que el desescombros de privilegios y de fueros le benefició insospechadamente, no sólo porque obligó a los catalanes*

*a mirar hacia el porvenir, sino porque les brindó las mismas posibilidades que a Castilla en el seno de la común monarquía.”*⁶

Vicens Vives denominà els anys 1745-60 com a “*època de realitzacions*”. El gran esplendor comercial cristal·litzà en la fundació de la Reial Companyia de Barcelona i en la creació dels tres cossos de comerç: la Junta, el Consolat i la matrícula de comerciants. Cap al 1760, les regions del litoral superaven ja les de l’interior en tots els sentits, en població, recursos, etc. Recordi’s si no els testimonis recollits de Carrera Pujal en el capítol de les xarxes sobre l’alt nivell de vida a la ciutat de Barcelona.⁷

Lògicament, no tot era positiu. És evident l’elevadíssim preu humà de la guerra...En relació als aspectes administratius, es van perpetuar els vicis anteriors i es van potenciar de nous. El mateix Vicens Vives s’afanya a indicar que el reformisme borbònic no va respondre amb tota la diligència necessària a la nova burgesia perifèrica desitjosa d’expansionar-se mercantilment, com tampoc va donar una solució als camperols àvids de terrenys per conrear. En l’aspecte cultural, la incorporació catalana a la nova realitat i la substitució d’un règim foralista per un de centralista molt estricte obligava a “*renunciar a hermosas parcelas de su personalidad en aras de un sacrosanto uniformismo estatal*”.⁸

Al meu parer, més que beneficiosa, l’annexió va significar una oportunitat per a alguns sectors catalans. M’estic referint a uns homes de negocis ansiosos de canvi i de prendre part en la nova conjuntura, tant a nivell polític com econòmic, que van aprofitar les possibilitats ofertes per la nova situació. Suposo que el que menys els importava devia ser si l’èxit el podrien aconseguir des d’Espanya o des de Catalunya. Com explica A. Muset, l’afermament de la presència catalana al si de la monarquia s’anà gestant ja des de l’albada mateix de la centúria i es mantingué en ple auge un cop superat el trauma de la Guerra de Successió. En realitat, un pas més enllà de les preferències polítiques de cadascú, “*hubo quien tuvo capacidad y voluntad para sobrevivir, consiguiendo en el siglo XVIII y bajo la administración borbónica*

⁶ VICENS VIVES (1960a), pàg. 172.

⁷ Ídem, pàg. 173.

⁸ Ídem, pàg. 174. Sobre la repressió, veure també TORRAS I RIBÉ, J., M^a., (2005). *Felip V contra Catalunya: testimonis d’una repressió sistemàtica*. Barcelona: Rafael Dalmau.

más riquezas y dignidades de las jamás logradas hasta entonces". Penso que en aquest punt, l'autora I. Lobato, encerta plenament.⁹

Dins d'aquest sector emprenedor, pocs es mostraven reticents a qualsevol oportunitat de comerç o afer econòmic que els pogués beneficiar, encara que això suposés un col·laboracionisme obert amb la Cort o el trasllat a Madrid. Recordem també, que ni tots van lluitar al costat de l'arxiduc, ni tots combregaven amb el règim dels Àustries. Per una altra banda, per introduir-se al món dels negocis o a les esferes de poder, tampoc celarien de les vies d'accés disponibles. El cas de Jacint Boter, resident a Madrid i oncle de Francesc Boter, que va esdevenir familiar del Sant Ofici, n'és un clar exemple. Com també els nombrosos testimonis que suggereixen la influència i bona consideració de la què gaudien personatges ja esmentats com Jaume Campins, Francesc Clota, Gregori French, Jaime Guàrdia o Joan Ponguem. Tots treballaren amb contractacions estatals de subministraments i només ells podien saber el lucratiu que resultava cooperar com a proveïdors de mercats i casernes a Catalunya després del 1714. Tampoc han de resultar-nos estranys doncs, els estrets vincles i la proximitat entre els membres de la Companyia de Barcelona, els que comerciaven amb Amèrica i els consellers reials¹⁰. De la mateixa manera, la concessió de privilegis i de la Ciutadania honrada entre catalans per part de les autoritats espanyoles era quelcom ben freqüent. Entre d'altres (Esteban Canals, Miquel Alegre, Bernat Glòria...), Francesc Boter va ser agraciat amb tal honor a mans de Carles III per "*la antigüedad de la casa y familia de Francisco Boter y Torres*".¹¹

Sense menystenir les seves conviccions identitàries (pròpies de compartir un substrat històric i nacional comú), es pot afirmar que per a la burgesia i els homes de negocis catalans importaven més el interessos econòmics que l'ideari polític. Des del meu punt de vista,

⁹ MUSET (1997), pàg. 145; Lobato estudià la continuïtat de diverses famílies mercantils barcelonenses de finals del XVII en el segle següent. Els resultats que va obtenir, tot i no permetre rotundes afirmacions, sí apunten la interessant idea de què passada la guerra, molts van sobreposar-se reeixidament. Cognoms com Durán, Milans, Bastero, Guàrdia, Feliu, Teixidor, Nadal, Puigurriguer o Golorons batejaven companyies abans del 1700 i no només continuaren en actiu durant el XVIII, sinó que ho feren en una de les més importants realitzacions col·lectives de la burgesia mercantil del XVIII. Tots van ser accionistes o directors de la Reial Companyia de Barcelona. LOBATO (1995), pàg. 252.

¹⁰ LLOVET (2001), pàg. 26.

¹¹ Ídem, pàg. 28.

el cos doctrinari adoptat en cada conjuntura històrica (l'absolutisme dels Borbons o la descentralització dels Àustries) s'entén com una eina per progressar i donar cos a les seves demandes com a burgesos. Tot i així, el tema en qüestió situa l'historiador davant d'unes demandes polítiques catalanes, però amb el contingut econòmic i comercial com a protagonista.

Certament, es desconeixen els resultats globals de les activitats econòmiques de molts integrants de les xarxes i el treball realitzat només s'ha basat en l'estudi de quatre famílies. Però potser, el més interessant és adonar-se de l'abastament de les seves relacions comercials i de la idea que, a partir d'ells (dels Gònima, Torelló, Castanyer i Ferret), es pot inferir una tendència generalitzada d'unes migracions catalanes a Madrid ben profitoses, així com un gran pes dels productes catalans en el comerç interior. Com diu A. González Enciso, donada la manca de dades, s'hauria de parlar d'hipòtesis en lloc de conclusions.¹² En qualsevol cas, la informació assolida permet certes afirmacions. Per exemple, que els catalans -sent pocs numèricament i havent-se d'enfrontar als productes autòctons, estrangers i al contraban- van acabar aconseguint les seves fites. Fins i tot, a llocs tan complicats com Navarra, com indica J. De la Torre, cap al 1860 magatzemistes i botiguers es proveïen ja de gèneres catalans entre d'altres.¹³

Suposo que l'única resposta possible a la pregunta de si el desenllaç de la **Guerra de Successió** va ser beneficiós o perjudicial per als catalans, es pot trobar en l'equilibri entre els avantatges que per molts negociants va tenir la incorporació al regne de Castella i les concessions a nivell d'identitat nacional. La historiografia ha de fugir de les generalitzacions simplistes, però si va haver-hi algun grup afavorit aquest seria el dels negociants, o al menys, el d'aquells que no van escatimar col·laborar amb la Corona. En paraules de Fernández Pinedo, "*comercio y producción artesana aparecen claramente unidos: en Castilla se vendía lo que se producía en Cataluña. La ampliación del mercado interior beneficiaba también al capital comercial*".¹⁴

Si dèiem abans per boca de Vicens Vives que el centralisme borbònic no sabia ben bé com tractar les burgesies incipients, Vilar recorda que es va conciliar el favor dels sectors dirigents de les

¹² GONZÁLEZ ENCISO (1985), pàgs. 52-53.

¹³ De la TORRE (1996), pàg. 154.

¹⁴ FERNÁNDEZ de PINEDO (1981), pàg. 153.

províncies més actives: “*El gremio del comercio barcelonés obtuvo de Madrid, mediante inteligentes relaciones, la protección a las indianas, la supresión de derechos sobre la producción, el renacimiento del Consulat de Mar y el libre comercio con América.*”¹⁵

Per minses que fossin les mesures econòmiques favorables i per endarrerit que estigués el país, l’obertura de nous mercats sempre és motiu de satisfacció per a la burgesia mercantil. Comentant les cartes del Fons Torelló concretament, s’intueix la importància del tràfic de barrets a Espanya; bastí recordar que la Reial Cèdula del 26 de març de 1758 disposava una meitat espanyola en el carregaments de barrets cap a les colònies.¹⁶ Si els barrets catalans tenien acceptació, què no farien els teixits de Gònima o Torelló? una de les poques produccions nacionals de mitjana i baixa qualitat adreçades a la gran majoria de la població. Justament, la clientela que no podia accedir als productes de luxe i que durant molt de temps va ser oblidada per la indústria castellana.

2. Finalment, la **Societat de Consum** amb noves pautes de despesa destinades a millorar l’aspecte individual i augmentar la comoditat de les llars amb la irrupció de nous valors com la **moda** o el **luxe** (difosos per l’atracció de les ciutats i les noves tècniques de màrqueting), contribuí a l’adquisició constant de mercaderies. La nova cultura material produïa canvis en la demanda i en l’oferta que beneficiarien els tèxtils catalans. D’aquí la insistència dels consells i informacions que l’**agent** Ramon Nadal donava periòdicament als fabricants Josep Torelló o Erasme de Gònima perquè els teixits fossin del gust del moment.

La raó per l’afany en encertar els gustos tenia a veure amb la sobtada transcendència que s’atorgava als abillaments. Amb la cultura del consum, la propietat esdevenia el símbol de distinció per excel·lència. És a dir, a partir d’ara, a major valor de les possessions i major ostentació, major estatus. Gràcies a la riquesa i al luxe, l’aristocràcia dels diners podia substituir a la del naixement, cosa que si per una banda afavoria la hisenda pública i la indústria nacional, per una altra preocupava als poders tradicionals perquè, a simple vista, es dissimulaven les divisions entre estaments.¹⁷ La

¹⁵ VILAR (1986), pàg. 10.

¹⁶ VICENS VIVES (1964), pàg. 489.

¹⁷ BOUCHER (1967), pàg. 294; NIETO (2006), pàgs. 301-302.

marxa dels esdeveniments era, però, irreversible. La naixent indústria requeria precisament això: un mercat ben estructurat i una clientela àvida de novetats.

L'èxit de Torelló o Gònima, no obstant, no ens ha de confondre i fer creure que la xarxa era infalible. Les dificultats existien i eren nombroses. Des de les que escapaven de les mans dels comerciants (**comunicacions** complicades, **conjuntures econòmiques** de contracció...), fins a les impossibles d'evitar com la **competència**, podien impedir el seu desenvolupament. La rivalitat entre tots els comerciants (burgèsies autòctones, estrangers o altres catalans constituïts en organismes diferents), donava lloc a fèrries disputes pel control del mercat. Normalment, les campanyes de desprestigi anaven des dels insults, a la propaganda negativa, especialment quan es tractava de comerciants. Però també hi havia un altre tipus d'atacs, més complexos que no buscaven esgarrapar clients. Procedien de grups que concebien la manera catalana de fer comerç com una amenaça al seu mode de vida i novament comprenien diversos sectors: els antics grups privilegiats -temorosos de perdre parcel·les de poder- i els més humils, que patien les conseqüències de la proletarització i la precarietat de les noves condicions laborals. En qualsevol cas, sembla ser que una xarxa ben dirigida (com les formades pels homes del nostre estudi) continuava sent la millor opció per fer negocis en el segle XVIII. Segons Larruga, la manca de recursos entre els fabricants que no seguien el model català els obligava a vendre a preus molt baixos en detriment seu i de la pròpia indústria: *“La escasez en los fabricantes les precisa á dar a viles precios sus obras por las anticipaciones lucrosas que les hacen los mercaderes, que son los únicos vendedores...el consumidor, que por lo regular no tiene dinero para comprar al fabricante de contado, se vale del mismo mercader para que le fie...ni el fabricante prospera, ni el consumidor halla equidad por el establecimiento de tales fábricas, y quien todo lo gana es el mercader”*. La manera d'esquivar tal problema, a parer de l'autor, implicava l'ús d'altres formes similars a les que es donaven en la xarxa catalana del XVIII: *“...que algunos formasen alguna **compañía** particular uniendo sus caudales, y que todos sus participantes contribuyesen al despacho del albayalde, recorriendo los pueblos, y anticipándole á precio cómodo al dorador, al pintor, y á otros que lo consumen, usando de los mimos medios que*

enriquecen al mercader, y sujetan á su arbitrio al fabricante, y consumidor.

*Estas compañías deben ser de pocas personas (reclam dels vincles familiars, amicals o de paisanatge tan propis entre les xarxes catalanes!), y dispuestas á trabajar, y consumir la misma manufactura, sin mas formalidades que la buena fé (la **bona reputació** com a garantia), sin necesidad de las legales, ó intervenciones de Escribanos, que acostumbran en sus Escrituras a mezclar cláusulas propias para fomentar disputas y pleytos”.*

Precisament, hem dit que l’aparició de la xarxa venia donada sovint per la inexistència d’acords jurídics formals i per pal·liar les mancances d’un Estat incapaç de vigilar les transaccions comercials. Amb els seus propis mecanismes i quan no existien els pactes per escrit, la xarxa castiga a aquells que es sortien dels termes pactats. I conclou: “*No de otro modo han adelantado los Catalanes su tráfico, y fábricas, pues ántes no eran mas ricos que los Castellanos, Gallegos, Andaluces y Aragoneses*”.¹⁸

Ben organitzats en xarxes i en un context que oferia l’opció del comerç interior, els homes de negocis catalans van tenir la visió empresarial adequada per fer-se un lloc en el sector dels tèxtils i reeixir en les seves activitats.

¹⁸ LARRUGA (1787), pàgs. 178-179.

Annexos

Annex nº 1: Comerç interior

A la Junta de Comerç per als anys 1789-1795, es troba el *Pliego de estados de lo manufacturado por las fábricas de pintados de la ciudad de Barcelona, que anualmente se pasan a la junta de comercio de este principado*. És un document interessant perquè il·lustra que, sovint, les vendes peninsulars eren superiors a les americanes.¹

Los S.^{os} Juan^{co} Ribas menor, y Comp^a fabricaron en el año de 1789. Lo siguiente.

Se pintaron 650 Piezas de Algodon fabricadas en el País de las Indias 3750 Varas de los precios de 8, á 14 reales Vellon las Varas.

500 Piezas de Plavilla las Indias 1000 Varas á 17½ p^{os}.

70 Piezas Conpillas anchas para Sagalecos de las Indias 3750 Varas á 17½ p^{os}.

160 Piezas de Lienzo laral que produxeron 1660 Dozenas de los precios de 15, á 24 p^{os} el Paruelo.

Se ocuparon en la manufactura del Pintado, y blanqueo 26 Hombrés, y 18 muchachos.

De los sobriedos pintados se han vendidos las mitades á poca diferencia, parte por el Reyno, y parte por America.

¹ Junta de Comerç, lligall 54/4, BC.

Cuentas de las Piezas q. se han pintado, y Operarios se han Empleado en la Real
 de Coton Borch en el Año de 1789.

Admora

Por el Reyno

105	pie ³ plattillas Muestras friadas con 3135 Vaos. valor jun ^o	33533 2/3	} 48775 2/3
24	pie ³ con 326 Vaos ³ muestras friadas de Cavalles	13558	
291	pie ³ con 519 Docenas porue ³ plattillas	60572	
817	pie ³ con 1022 Doc ³ porue ³ finas Cavalles	259200	
48	pie ³ con 1/2 Doc ³ Chalecos Cavalles	16018	
114	pie ³ con 209 Doc ³ Panueter de Algodon fino	45520	
161	pie ³ con 3868 Vaos ³ Indiamas entraf ³	46230	

Por la America

151	pie ³ con 454 Doc ³ porue ³ finas Cavalles	38125	} 184157
267	pie ³ con 467 Doc ³ porue ³ plattillas	45251	
57	pie ³ con 1368 Vaos ³ Indias finas	40781	
773	son 2390 pie ³ de valor juntas	(48)	667902 2/3

Operarios
 34 hombres.
 40 Muchachos.

Estevan Borch


Piezas

Indias Teñidas

10289

7800	Indias Comunes p. 12 Taxes con	148.200	...
340	Indias Entrefinas	6.160	...
<u>8140</u>	<u>Total de Teñidas</u>		

Dias Pintadas

11.806	Comunes hacen Taxes	224.344	...
804	Entrefinas con	15.276	...

En Lienzo

10.076	Platillas por 19 Taxes hacen	191.406	...
126	Entropillas	3.724	...
2605	Lienzos anchos entrefinas con	52.171	...
<u>23485</u>	<u>Total de Pintadas</u>		

Vendidas para el Reyno

4645	Indianas Comunes p. 12 Taxes con	88.255	...
83	Indias Entrefinas	4577	...
164	Platillas	3116	...
26	Lienzos anchos entrefinas	108	...

Idem p. America

1569	Indianas Comunes con Taxes	26.044	...
4	Indias Entrefinas	76	...
2448	Platillas	46.542	...
662	Lienzos anchos	13.604	...
<u>3401</u>	<u>Total de Vendidas</u>		

Barcelona 16. Abril de 1790.

La Fa^{ca} de Excmo Pomma en el año 1782 por
lo visto

Para el Rey

485 Pies platillo y tiro junto 7215 Varas se an vendido a 20 g^{ra} 12^o
4616 Pámulo y Lienzo fino. se an vendido a 20 d^o 32 r. 17^o
200 Doreny pámulo y platillo se an vendido a 120 d^o 128 r. 12^o

Por América

3431 Piers Lienzo fino y tiro 85775 Varas se an vendido a 22 g^{ra} 40 r. 8^o
81737^o y platillo y tiro 155287 V^o se an vendido a 10 d^o 18 r. 12^o
4888 Pámulo fino se an vendido a 20 d^o 32 r. 17^o
1448 Doreny pámulo y platilla se an vendido a 120 d^o 128 r. 12^o

Fiere G. su Operacion

78 Pintadores

20 Gravadores

320 Muchachos

120 Peones

12 Mujeres

Estado de lo Verdado en la Oficina de Ramon Lopez y Compañia, en el año 1789.

P ^{tes} Indias		P ^{tes} Ultramar		P ^{tes} Ultramar		P ^{tes} Ultramar		P ^{tes} Ultramar		P ^{tes} Ultramar					
Reales	de las Indias	de las Indias	de las Indias	de las Indias	de las Indias	de las Indias	de las Indias	de las Indias	de las Indias	de las Indias	de las Indias				
13639	139878	72	488	9363	24	20	127	67	128	1238	32	2	1	22828	79

Trabajadores empleados en dita Oficina.

Hombreras	169
Muchachos Escrivanos	44
O ^{ras} diferentes	23
Total de Empleados	266

1783
Reales C^o - Arrieta y Salgado de Bascuñan en el año de 1783, con exp^o de
..... i saben.

precios

120 p^o q^o de vellón lavada } para el consumo del Reyno de España.
8 p^o q^o de vellón }
8 p^o q^o de vellón } para el consumo de las Indias.

8 p^o q^o de vellón lavada } para el consumo de las Indias
2 p^o q^o de vellón lavada } para el consumo del Reyno.
2 p^o q^o de vellón lavada }

Diaria y Marzo 181790

Relación de los Pesos de Sienca y Algodón que se han pincado en la Tabla
 de Angles, Pull y Comp^{ta} en el año pp^{to} 1789 para el consumo de América y España

<u>Pesos</u>	<u>Para América</u>	<u>Donas</u>	<u>Precios Reales</u>
2460	Yndiana Surtada y Pasmawon line 21 Varas cada Pieza (un ^o)	351660	100 Varas 516.600
3600	Lavado fino de Sienca Mancho pinda de Sienca guano line (un ^o)	71800	340 Varas 222.5800
4720	Pastillas Surtadas y Pasmawon line 13 Varas cada pieza (un ^o)	88680	100 Varas 886.800
	<u>Para España</u>	212140	
10780			
614	Yndiana Surtada y Pasmawon line 21 Varas cada Pieza (un ^o)	128240	100 Varas 128.240
1020	Lavado fino de Sienca Mancho pinda de Sienca guano line (un ^o)	12000	340 Varas 58.300
1180	Pastillas Surtadas y Pasmawon line 13 Varas cada pieza (un ^o)	221200	100 Varas 221.200
<u>12676</u>		<u>59354</u>	<u>1038240</u>

Operaciones Empleados

- 52 Pintadores
- 257 Muchachos
- 76 Peñeros
- 24 Colateros
- 18 Mujeres
- 429

Noticia, o Relacion de lo que se ha fabricado, y vendido en las Fábricas de los Empleados, Operarios, y demas, q. en dicho Reino, se ocupan.

Indianas

688 Piezas Uno puntas 1770 varas Castellanas vendidas al p. de	
1435 Piezas	23000 varas Cast.
1400 Piezas	25200 varas Cast.
<u>3220 Piezas punt.</u>	<u>74670 varas</u>

Lienos pintados

745 Piezas de Batilla 13774 varas Cast.	
108 Piezas de Capilla a vara a ancho punt. con 135 Dotes de Pina	
242 Piezas de Batilla punt. con	388 Dotes de Pina

1035 Piezas

Nota de los que se ocupan en dichas Fábricas.

El Fabricante como Director de las fabricaciones	
El Tenedor de libros	
El Emancipante	
Telares, o obradores	200
Tepedores, y ordeñeros hombres	220
Para el rama a tepedor mugeres	250
Para la hilatura, y despetorara, alguna porcion de algodón, por ser dichas Piezas todas de algodón de Indias Americanas	200
Majordomos hombres	30
Pintadores hombres	160
Para pintar, y buñinos muchachos	240
Para pinvelos muchachos	60
Para buñinos, y pechones hombres	50
Para el trabajo del Prado hombres	160
Para dicha, muchachos	30
Para el corso, maquinas a sacar agua, y calandria caballos	50
	<u>395</u>

(Barcelona, y Mayo 27 de 1790.)

Annex nº2: Razón de las medias, gorros y pañuelos de algodón y estambre que constan conducidas con guías de Cataluña, recogidas de la feria de Valdemoro, y de la Adu.a (aduana) de Madrid, en los años de 1790 y 1791.²

tr. y Pañuelos de algodón y estambre

Razón de las medias, gorros y pañuelos conducidas con guías de Cataluña, recogidas de la feria de Valdemoro, y de la Adu.a (aduana) de Madrid, en los años de 1790, y 1791.

Año de 1790 -	dozenas de Pañuelos de algodón	dozenas de medias de lana y gran br. y algodón	doz. de form. de lana
Con Guías de Cataluña en Valdemoro	389...11	124...11	
de Barcelona	30...11	3...11	
de	30...11	400...11	
de	30...11	402...8	
de	48...11	28...11	72...11
de	14...11		
de	50...11		
de	430...11		
de	450...11		
de		49...11	97...11
de		50...11	124...11
de		128...11	
	4.268...8...11	168...11	169...11
de		169...11	95...11
de	53...11		
de	428...11		
de	29...11		
de	73...11	33...6	
de	48...4	117...11	
de		8...11	
de	124...11		
de	200...11		
de		45...11	
	2.194...11	542...6...11	264...11
4			
de 1790 Guías de Madrid		288...11	18...11
de		130...10...11	
de		160...11	9...11
de		180...11	
de		200...11	
de		70...5...11	
de		65...11	
de		74...11	
de		15...8...11	
de		11...11	
de		77...11	
de		80...11	
de		35...5...11	
de		32...3...11	
de		88...6...11	
de		82...8...11	
de		57...11	
de		196...11	
de		44...11	
de		400...11	
de		182...11	
de		12...11	
de		39...11	
de		400...11	
		2.197...5...11	2.709...3...11
		294...11	294...11

D. G. R. 829

² Lligall nº 829, 2ª remesa DGR, AGS.

1/2 de a.º M.º 20.

Docen. de
Pinedas de
Lana, Otamb.
y Algodon.

Docen. de So-
axos de Al-
godon.

Suma de la bueld. 2.197. s. 11. 2703. 7. 294.

Olot 8. 4
Puigcerda 56. 6.
Sp 8.
Sp 198. 6.
Sp 134.
Sp 438. 7.
Sp 136.
Lliria 82.
Puigcerda 86. 6.
Sp 477.
Barcelona 74.
Sp 26.
Puigcerda 102. 6.
Sp 42. 6.
Lliria 17. 2
Ripoll 198.

2.197. s. 11. 4. 799. 10. 294.

Puigcerda 580. 3.
Sp 31. 6.
Sp 64.
Sp 85.
Sp 183.
Sp 99. 6.
Lliria 35. 11
Pinedas 100.
Olot 150. 6.

La Piedad de Villet 56.
Sp 75.
Puigcerda 272.
Sp 102.
Sp 14. 15.
Sp 134.
Sp 129.
Sp 154. 6.
Lliria 192.
Olot 190.
Ripoll 48.
Cervera 140.
Olot 180. 6.
Sp 295.

2.197. s. 11. 8. 055. 7. 306.

Barcelona 58.
Sp 12.
Puigcerda 80.
Sp 148.
Sp 170.
Sp 212. 6.
Sp 103.
Sp 110.
Sp 35.
Sp 36.
Sp 40.
Sp 182.
Sp 188. 6.
Sp 172. 6.
Ripoll 142.
Lliria 51.
Olot 200.
Olot 36. 22.
Olot 24. 2.
Olot 4. 17.
Olot 24.
Olot 200.
Olot 64. 115.
Olot 32. 15. 6.
Olot 42.

2.197. s. 10. 364. 1. 477. 6.

Sigue el año de 1790. ^{Soz. de Paz} ^{Soz. de med.} ^{Soz. de San}
 muelas de Alg^a ^{de Lomas} ^{de Algodⁿ}
 Algodon

suma de la buelta	2.197.5	10.364.1	477.6
olot	30.6	16.6	
olot	43.6		
olot	74.6		
olot	15.6	10.6	
Barre na	85.6		
Barre na	275.6		
Puigcerda	180.6		
So	17.7		
So	40.6		
So	64.6		
So	44.6		
So	88.1		
So	67.6	84.6	
olot	60.6	18.6	
So	92.6		
Clivia	64.6		
So	100.6		
So	100.6		
Suma de los 100			

2.197.5 - 12.449.5 = 606

Igualeda	10.6		
Capoll	80.6		
Barre na	36.6	13.6	
olot	72.6		
So	92.6		
Puigcerda	60.6		
So	63.6		
So	14.6		
So	78.6		
Mantana	92.6	4.6	
Puigcerda	50.6		
So	70.6	17.6	
olot	44.6	2.6	
So			

Por Suda recog. del año de 1790. } 2.197.5 - 12.806.107 = 642.6

Año de 1791.

Sudas recibidas en Valdemoro.

Bar	180.6	15.6	42.6
Tem	48.6		
Tem	54.6		
Tem	40.6		
Tem	48.6		
Tem	145.6		
Tem	140.6	32.6	
Tem	135.6		
Tem	126.6		
Tem	131.6		
Tem	140.6		
Tem		85.6	
Tem	100.6		
Tem	150.6		
Tem	150.6	10.6	30.6
Tem	108.6		
Tem	69.6		
Tem	123.6	2.6	
Tem	150.6		
Tem	180.6		
Tem	2.202.9	145.6	72.6

Sigue el año de 1793... ^{na} Do. de Pa. } Doena de } Doena de
 nielo de l. med. de lana } estambres } Torra de
 p. de } de Algodon } Algodon

Suma de la buelta	2.209.9	148.	72.
Manveia	60		
lot		144	52
Item		57	99
Vique	480		
Napolito		36	
Puebla de villet	36	65	16
	2.753.3	447	239

Año de 1791.

Buena recogida en
 a. d. de ^{na} ciudad

Bayna	20		
lot		28	
Puigcerda		139.5	
Puigcerda		24.6	
lot		36	
Item	23.9	8	
Libra		40	
Puigcerda	488.6	188.9	
Item		87	
Item		35	
Item		122	
Item		92.2	
Item		100	
Item	2.777	4.417.8	239
		44.6	
Libra		93	
Vique		332.5	
Item		82	
Barcelona	60	14	
Item		89	
Libra		50	
Item		69	
Item		91.6	
Item		100.2	
Puigcerda		90	
Item		108.6	
Item		253	2
Item	2.837	2.632.9	244
Item		229	
Bayna		89	
lot		25.6	
Barcel		105.6	
Puigcerda		131.6	9.6
Item		251	7
Puebla de villet		100	
Puigcerda		112.6	
Item		82.5	
lot			21
Item		1.9	
Puebla de villet		140	
Puigcerda		84	
	2.837	3.992.5	278.6

2/		Liqui el a. de 1791 delos		} Soc. de Panuelos } Doc. de Algodon } Doc. de Medias } Doc. de Seros } Suiza de Madris. } los de Algodon } de Lina, q- } azos de ell } gazon.	
Suma de la buelta		2.837	3.992.5	278.6	
Puigcerda	146.6				
Ja	48				
Ja	67				
Cajira	23				
Ja	170				
Aqualada	13				
Ja	24				
Ja	24				
Ja	20				
Ja	24	73			
Ja	40				
Puebla de Villos	195				
		2.837	4.786.11	357.6	
Plot	10	11			
Ja	126	84			
Ja	13	23			
Ja	117	20			
Puigcerda	64				
Tarrega	92				
Barcelona	2				
Ja	107	11.2			
Ja	60				
Aqualada	8				
Puebla de Villos	18				
Urgue	30				
Puigcerda	75.6				
Ja	30				
Ja	47.8				
Ja	278.7				
Ja	87	9.6			
Ja	100				
Ja	100				
Ja	22				
		2.837	6.234.6	516.2	
Boxa	2				
Ja	41				
Ja	28				
Plot	26				
Ja	9	7			
Ja	64	14			
Ja	23				
Ja	100				
Ja	18	10			
Ja	48				
Urgue	85.6				
Ja	87				
Puigcerda	51				
Ja	51				
Ja	36.9				
Ja	37				
Ja	31				
Clivia	80				
		2.837	7.802.3	547.2	
Calella	40				
Puebla de Villos	182				
Ja	100				
Barcelona	45				
Ja	3.6				
Ja	1				
Ja	100				
Ja	18				
Puigcerda	60.9				
Ja	69				
Ja	34.6				
Ja	232.6				
Ja	132.11				
Plot	57	62			
Ja	15				
Ja	8	24			
Ja	13				
Ja	52				
Puebla de Villos	109				
Ja	73				
Urgue	24.6				
Por Suiza Recob. de 1791		2.879	8.373.5	633.2	

Año de 1790

Doc. de Panuelos de } 2.197...5.
Algodon }
Ja. de Medias 12806.10.
Ja. de Seros 642...6.

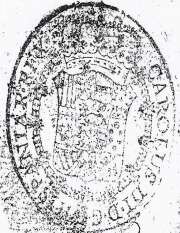
Año de 1791

Doc. de Panuelos } 2.879.
de Algodon }
Ja. de Medias 8.373...5.
Ja. de Seros 633...2.

Annex nº3: Libro de Administración y Tesorería de la Feria de Valdemoro, 1781³:

ochenta y tres r como re- sulta de el libro de Pan ^o	51070	120883	30203	750678
- de un Co- pana Catalana			0483	0483
Panys Catalans (i)				
D. Jaime Martí adeudo y pago por lo gen. de un Co- mercio, mil veicientos ochenta y tres r como ve acredita de un pliego -		10683		10683
D. Man. Voz. de do- vexa adeudo y pago p. lo Panoy q. un aduso de un comercio, ochocientos doce r como consta de un pliego -			0812	0812
D. Ant. Ribera, adeu- do y pago por lo Panoy de un comercio, veicientos veinte y un r como re- sulta de un pliego -			0621	0621
D. Jph. Foxino adu- do y pago, cinco noventa y ocho r los ciento ve- tenta y tres r de un y los veinte y cinco re- tanee, p. lo de lana ex- traoexa, como resulta de un pliego -		01	025	0173
	530173	120910	110252	750678

³ Lligall nº 829, 2ª remesa DGR, AGS.



Para despachos de oficio quatroms.

SELLO QVARTO, AÑO DE MIL SETECIENTOS Y OCHENTA Y VNO.

D. Ramon Nadal, adeu 50473 110010 110232 730675

Dó y pagó quatrocientos
veinta y cinco r. lo dor-
cientos treinta y tres p.
denencia, y lo dorcientos
treinta y dos restantes p.
lo Paño de vu Comercio
y consta de vu plego

0233 0232 0465

D. Melchor Franquet
adeu do y pagó, setecient
quince r. lo veinte y
quatro por denencia, y
lo veicientos noventa y
uno restantes p. lo Paño
de Cataluña de vu Comer-
cio, como consta de vu p.

0244 0631 0745

Thomas Barrial, adeu
do y pagó p. lo Paño Ca-
talany de vu Comercio
seiscientos veinte y cinco
r. como consta de vu plego

0625 0625

Annex nº4: Documents dels gèneres catalans o venuts per catalans en la fira de Valdemoro el 1790.⁴

4.1: Manuel González de Lovera

Razon de los Generos Fabrica del Reyno que
 tienen vendidos en esta presente Feria de Man.
 Somaten de Lovera y Comp.^a vecinos de Madrid

10 Piezas y Pedajas Paños 36 ^o ..	240 V. a 48 ..	11 2520
9 Piezas y Pedajas Paños 37 ^o ..	233 V. a 48 ..	10 2488
7 Piezas y Pedajas Paños 30 ^o ..	156 V. a 36 ..	5 2316
32 Piezas y Pedajas Paños 26 ^o ..	1283 V. a 24 ..	30 2792
11 Piezas y Pedajas Paños 24 ^o ..	370 V. a 23 ..	8 2510
11 Paños y Pedajas ..	18 ^o .. 445 V. a 20 ..	8 2900
46 Piezas y Pedajas Bayetas ..	1509 V. a 16 ..	24 2080
60 Piezas de Bombayes ..	1280 V. a 6 ..	7 2680
62 Piezas de Indiamas ..	160 ..	9 2920
		<u>1172203</u>
		2
Valdemoro 16 Anos de 1790		<u>23 4406</u>
Manuel Somaten D. Lovera y Comp. ^a		46
		<u>2390</u>

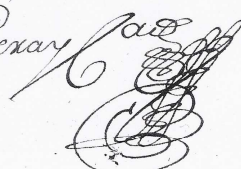
⁴ Lligall 829, 2^a remesa DGR, AGS.

Razon ~~señalada~~ ^t los Generos de Lana y Algodon
 fabrica del Reyno introducidos por D. Manuel
 Comales de Obexay Comp.^a vecinos de Madrid en
 esta presente feria -

38 Piezas y Pedazos Paños 36 ^s	1130 ^l
46 Piezas y Pedazos Paños 32 ^s	1370 ^l
47. Piezas y Pedazos Paños 30 ^v	458 ^l
33. Piezas y Pedazos Paños 26 ^s	3743 ^l
47. Piezas y Pedazos Paños 24 ^v	490 ^l
47. Piezas y Pedazos Paños 18 ^s	535 ^l
35. Piezas y Pedazos Bayetes.....	2945 ^l
60. Piezas de Bombayes.....	1280 ^l
475 Piezas de Indiamas.....	

Valdemoro 16 de Nov. de 1790.

Manuel Comales de

Obexay 

Annex n°4.2: Bartolomé Jordan

Baron de los Ten. Habendido Barth ^o Jordan Vno de Bar ^o	
en esta presente feria de los Introdudor en Ma	
14. do. Lin. Neg. al T. p.	240310
47. do. Pie. Jotoninas o Bombas de a 22 v. a 7 f.	70567.
4. do. Lin. Bayta de Al ^o o Muletos con 86 M. a 8. f. v.	9688.
63. do. Lin. Al ^o de 78 a 84 f. do ^a	59297.
37. do. Dhas de 78 de Nava a 128 do ^a	39996.
13. do. Dhas mas finas a 156 f. do ^a	29028.
30. do. Dhas de 2 1/2 qu. a 48 do ^a	19440.
22. do. Dhas de Platilla Auster a 72 do ^a	19584.
17. do. Dhas de Mexicapina o Platilla a 131 ^o a 96 ^a	19632.
22. do. Lin. de labal entrapina a 62 p. uncla	39392.
7. do. Lin. para do ^a a 3 f. a	19050.
4. do. Lin. en f. aco ord. al T. p.	9680.
21. do. Lin. Jotonada de a 41 v. a 7 f.	60027.
12. do. Lin. Baytones de a 30 v. a 17 f.	60120.
5. do. Lin. Medias finas Al ^o para Hom. a 44 f. p.	9840.
19. do. Dhas ord. para 78 a 120 do ^a	29280.
11. do. Dhas finas para Mujer a 128 do ^a	19188.
32. do. Dhas ord. para Men a 96 f. do ^a	39072.
23. do. Dhas para Niño a 60 f. do ^a	19380.
7. do. Dhas de Estambue para Hom. a 44 do ^a	19008.
25. do. Dhas de 78 para Mujer a 84 do ^a	19260.
8. do. Dhas de Estambue a 120 f. do ^a	9960.
18. do. fajas de lana a 26 f. do ^a	19728.
16. do. Dhas de Evilla a 72 f. do ^a	19380.
8. do. Lin. Estameñas ord. de a 55 v. a 7 f.	39080.
13. do. Lin. Dhas mas finas de a 55 v. a 9 f.	59445.
63. do. Maros tintas de Vladiño de a 6 p. a 28 f. libra	39640.
17. do. Medias de lana Abatanadas a 72 do ^a	19224.
62. do. Lin. Corros de 78 a 48 do ^a	39976.
Liqua a 100 v. ta	
96967	

*

	<u>20267</u>
48 do. Pan. Alg. Anales vid. a 18 doz	20304
11 do. Pan. de seda Neg. del cuello a 96 doz	19056
4 do. Dtos de Saca de seda a 144 doz	9576
1 do. Pañales de Barbano a 307 doz	9330
2 do. Dtos de Saca de Seda a 267 doz	9600
2 do. Medias de seda lana Hom. a 267 par	9864
4 do. Dtos Lana Nupen a 267	10248

Valderrama y Noche 17 de 1790

Por medio de J. Barthelemy

Germente Indano

103945
2

Deve pagar 207890
30

Baron de los Tenorios tiene Episcopatado Bar.^{me} Jordan

Ve. Bar.^{na} Alas q. tiene Introducidos en esta Parte feria

73^{do} Pies Indianas _____

61^{do} Pies Bombacinos de faros _____

32^{do} Pies Estameñas _____

813^{do} Pies Cam. de Ho y Al.^o Pintados

19^{do} Pies Faras _____

16^{do} Pies telas Al.^o en 171^{co} _____

43^{do} Pies Cotonadas _____

958^{do} Pies lienas de labal entre fino _____

51^{do} Pies Medias Al.^o y Estambas _____

32^{do} Pies Encantes de Ven _____

5^{do} Pies fajos de 78^o _____

355^{do} Pies Navos Vadillos _____

26^{do} Pies Medias Abatanadas _____

91^{do} Pies Fajos de 78^o _____

88^{do} Pies Cam. Al.^o Anchos de 5^o _____

784^{do} Pies Platinas Pintadas _____

45^{do} Pies Cam. de Seda _____

16^{do} Pies Tazapas de fortax plumas _____

9^{do} Pies Ojas de Barbano _____

20^{do} Pies Lintexia de Francia _____

Episcopatado y Bar.^{na} de 1791
por mi tío y J.^o Bar.^{me} Jordan
Clemente Jordan

Annex nº4.3: Sres. Arens Rosal y Comp^a.

7

Relacion de los Generos Introducidos. Por los S^{res} Arens Rosal
y Comp^a Vez.º de Alcalá. En esta puente feria de Valdemoro. de 1790.....

450	Doz. pañuelos de Ho y algodón.....
144	piezas de Indianas.....
144	pañuelos algodón finísimos.....
74	piezas de Babilones.....
58	piezas Etiménas.....
50	Doz. pañuelos de seda negra de Serr. Suavita y no libras catalanas.....
20	Doz. para medias de seda para hom ^o
34	Doz. para para hom ^o de Estam ^o
12	Doz. para de Algodon.....
4	Doz. para de Seda.....
100	Doz. Ho de Lana.....
10	Pañ Botones de Ho negro y Plata.....
150	Ornas de Salones Ho fino.....
8	Atados Yladrillos.....
12	Estobillas.....
4	Atados Blondas.....
16	Doz. encajes y piezas de Barberos.....
100	Doz. pañ de Lana.....
24	Doz. para de Algodon.....
2540*	Camas Cortas de terciopelo.....
128	Somos de Sabel.....
200	Sombros ordinarios.....
300	Doz. encajes de Sastor.....
200	Paños tendientes ordinarios.....
8	Atados Cortas de seda.....
50	Paños de Escopeta.....

Ala Buelta.....

5. Maxales de Casan.

5. Juan Botas.

2. Casa de Compañía de Madrid.

2. Juntas de Comercio ó Filantropía.

Valdemora y noviembre 6 de 1790.

Juan Arias Reyaly Compañía

Relacion de los Ptos. Existentes de los S.^{os} Miguel y

Maxim Dot vecinos de Madalao^a.

- 136. Dña. Maria alo^{va} - - - - -
- 130. Dña. Juan Corum. - - - - -
- 70. Dña. Maria Coronada - - - - -
- 70. Dña. Juana de Sana 12^a - - - - -
- 80. Dña. navaja de Barcelona - - - - -
- 138. Maria Filadelfa - - - - -
- 72. Dña. Pnuelo Ho Anula - - - - -
- 113. Pcia. voutari p^a Anulo - - - - -
- 18. Pcia. Coronada - - - - -
- 107. Dña. Pnuelo de Nivalo. Pinado. - - - - -
- 320. Dña. Pnuelo alo^{va} - - - - -
- 331. Dña. Pn. Juan de Placilla - - - - -
- 93. Pcia. Oropilla - - - - -
- 42. Pcia. Oramena - - - - -
- 48. Dña. Pnuelo de la noxa - - - - -
- 17. Dña. Maria de la p^a muera - - - - -
- 3. Dña. Juan p^a hom - - - - -
- 28. Pcia. Raycoms - - - - -
- 2. Pcia. Rayera moxa - - - - -
- 9. Pcia. Juan Anula con motm - - - - -
- 391. Pcia. Indiana - - - - -
- 200. Dña. Maria textiopelilla - - - - -
- 18. Pcia. Jora - - - - -

Mig^{uel} y Martin Dot

Madalao y noviembre 17 de 1770



+

Relacion de los Penos que han vendido

Miquel y Juanar Dot.

24. Do. ^{ca} texiovello a 2 real vara	7288
25. Do. ^{ca} vari media a 10 r. 2 do. ^a	30000
8. Do. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 26 r. do. ^a	7768
30. Do. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 54 do. ^a	20520
10. Do. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 67 do. ^a	9600
40. Do. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 17 r. do. ^a	9600
42. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} de a 2 libras a 28 r.	20352
28. Do. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 60 r. do. ^a	10680
57. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} de a 23 r. a 7 r.	90177
6. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} con 240 var. a 7 r.	10680
13. Do. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 108 do. ^a	10404
70. Do. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 84 r. do. ^a	50880
40. Do. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 26 r. do. ^a	40704
22. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} con 682 var. a 7 r.	40774
2. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 96 do. ^a	0192
1. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 26 r. p. r.	0312
1. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} con 38 var. a 4 r. v.	0532
1. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} con 170 var. a 17 r. v.	0595
12. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} con 390 var. a 10 r. v.	10800
74. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} con a 15 r. do. ^a	120580
22. ^{ca} ^{ca} ^{ca} ^{ca} a 10 r. p.	0220
	<hr/> 640658

Al Demora en 21 de mayo de 1770. 1230316

Deve pagar 1233 r. y 5 mrs. Miguel y Juanar Dot.

Paj



Annex nº4.5: Sres. Viuda de Gelabert, Hijos y Comp.^a

Feria de Aldemoro 1.º de Set. de 1790.^t
Introducción a los 5.º de Set. de 1790.^t
3.º de Mayo de 1790.^t
43.º de Mayo de 1790.^t
9.º de Mayo de 1790.^t
28.º de Mayo de 1790.^t
20.º de Mayo de 1790.^t
15.º de Mayo de 1790.^t
1.º de Mayo de 1790.^t
8.º de Mayo de 1790.^t
23.º de Mayo de 1790.^t

en 2.º de Mayo de 1790.^t

Finca N^o Maldemoro 16. de Nov. de 1790.

19
Venta de los 5 ducados Gelabent Hijos y Comp.^a

23. d. tras el 28. de Igualada. 6.442 a 24 d.	150456
5 d. 14. de Esparraguera. 1.407 a 24 d.	30360
13. d. 14. de Esparraguera. 3642 a 17 d.	60788
28. d. Estrem. 7842 a 7 d.	50488
18. d. Estremada. 5642 a 5 d.	20820
	<hr/>
	33312
	2
	<hr/>
	66624
	8

Panys
d' Igualada i
d'
Esparraguera

18
Finca de Gelabent Hijos y Comp.^a Pago

Deve pagar 666 r. y 8 m^o

Pago Lorenz

16 Valdemoro 10 de Nov. de 1779.

Introduccion en esta feria a la tienda de Gelabert hijos de J. P.

- 3. M. 1000. Libros de Navarra.
- 3. M. 1000. 1000.
- 34. M. 1000. de Igualada.
- 9. M. 1000. de Espana.
- 4. M. 1000. de 1000.
- 1. M. 1000.
- 1. M. 1000. en 2 pedanos.
- 28. M. Estim.
- 20. M. 1000. ordinarios
- 1/2 M. Amante

Todo a las fabricas de Cataluña.

V. P. Gelabert hijos de J. P.

Annex n°4.6: Jayme Camps

De Jayme Camps
3. - 11. Fazienda de Tiochos con 80 bovas. Paga. 105 r.
uda. { 14. Piez. Bay. de Barcelonra
9. de panos de no de Igualada
2. Mailes.
9. Piez. Cortegillas. } todo a Barcelona.
23. 1/2. Bombanies }

Annex n°4.7: Jacinto Coll

67

Notas de los Generos q^e Jacinto Coll ha
vendido de los q^e ha introducido.

3 ^o don. med. Excm ^o para niños a 36 do ^r .	108
4 ^o don. Camelo Placitas a 36 do ^r .	432
5 ^o don. Panuelo hem de china a 132 do ^r .	260
3 ^o don. med. de seda a 3 do ^r par.	1080
2 ^o don. tijeras Barroco a 3 do ^r .	60
5 ^o don. med. de Ex. p. sud. a 108 do ^r .	540
15 ^o don. Saco de Leno a 3 do ^r .	450
3 ^o don. med. Algod ^o p. Mujer a 96 do ^r .	288
2 ^o don. hem p. hom. a 168 do ^r .	336
	<u>4254</u>
	Paga 85 08

Annex n°4.8: Josef Ballaster

+

Nota de las Generas que D^{no} Josef Ballaster
de Madrid, ha vendido en esta Feria de
Valdemoro

48 piez ^s Bonosi juntado y blanco de la T ^a de 1/2	7728
18 piez ^s Pan ^o de Algodon de 3/4 con 432 lam.	a 7.32c4
4 doz ^s Medias abatanadas.	a 108 - 432
3 doz ^s Med ^o Algodon Nuger	a 76r - 228
3 doz ^s Paños de lino de 12 p ^o	a 104.2 - 312
10 piez ^s Indiarvas. lat 4 de 18 v. a 11r.	1812
60 doz ^s Nuevas de pañon lat 6 p. a 170r	10200
Valdemoro n ^o	a 16 de 170r a 16r.
	<hr/>
	14674
	2
	<hr/>
	23352
	17

Josef Ballaster

Debe Paga

(Signature)

Don. al Reyno. de Mallorca

16. fardos de Mas. a la To. Pevan.

Otro con 25. Erro

W. D. Pevan Hay

2. f. con 17. Pevan Comand.

W. C. Pevan Hay.

5. P. Erant

10. D. abas. Medis

11. D. fajas a Giambre

7. D. fajas abas

35. D. medias a Algodon

38. D. medias a Erant.

17. D. m. a Algodon

16. Paquet a Mas

14. D. fajas a Er

20. D. a Erant a Giambre.

8. D. medias a Algodon.

16. D. medias a Mas

7. D. p. a Mas.

12. D. medias a Erant

10. Paquet Mas

19. D. Maslinas

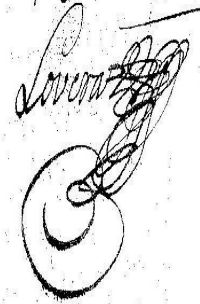
~~Medias a Francia~~
4. D. medias

Annex n°4.9: Antonio Mandri

Nota de lo que tiene vendido Antonio Mandri

3 piezas Panos 26 ^{mos} y guataca de a 32 v. a 25 ^{rs}	2400
10 piezas Bayetas Angles con mota de a 40 v. a 44 ^{rs}	4200
1 pieza Escarlata con mota de a 22 v. a 16 ^{rs}	352
1 pieza Cha Lisa con 30 varas a 14 ^{rs}	420
36 piezas Bayetonas de a 38 varas a 8 ^{rs} v.	2984
60 Dozenas Medias de Lana ordinaria y Moje ^a	3360
à 84 ^{rs} doz ^a -	
Total de Mayo y Noviembre 16 de 1790, 32116	
Antonio Mandri Jamin	
	<u>24</u> <u>2</u>

Pago	Debe pagar	32116
		<u>64232</u>
		10

Lovera 

Annex nº5: Guia de Géneros del Reyno (1816).⁵

Nº11, (data)13-1-1816

*En dicho dia se confio guia à **D.Jayme Coll**, vecino de Madrid, para que pueda conducir a la de Valladolid 24 docenas de guantes de lana que remite con el ordinario de esta Ciudad Torivio Madariaga cuyos generos tiene introducidos en esta con guia de Madrid (...) fecha 29 de diciembre del año anterior y son **fabrica de Cataluña**. Termino para su presentación en aquella Ciudad el de 15 días.*

Nº34, 23-2-1816

*A los Sres. **Roda y Colomer** para que puedan conducir y beneficiar en la feria de Zamora los generos que lleva **Juan Picote** de esta vecindad: 90 piezas de indianas, 12 piezas de colonias, 26 piezas de bombasi, 9 piezas de estameña, 16 docenas de pañuelos de seda, una docena de pañuelos de felpa, tres vestidos de seda para mujer, tres docenas de medias de seda, diez docenas de ligas de seda, quince docenas de gorros de seda, 82 docenas de medias de algodón para hombres, 13 docenas de gorros de algodón, seis docenas de medias encarnadas, 58 piezas de pañuelos de algodón, 36 docenas de fajas de lana, seis docenas de medias abatanadas, **todo procedente de las fabricas de Cataluña**.*

Nº 67, 16-4-1816

*A **Dn Cayetano Fabres del comercio de Manresa** para que pueda pasar a la ciudad de Prioseco con el sobrante de los generos que introdujo en esta de la feria de Zamora y lleva en 24 fardos los generos siguientes: 60 piezas de paños de algodón, 80 piezas de indianas, 120 de Yladillos, 30 de algodón para candiles, 190 docenas de medias de algodón, 600 maones, 20 gruesas conrdones, 600 lanas, 10 docenas gorros algodón, 60 docenas fajas estambres, 6 docenas gorros de lana (...) todos generos del Reyno introducidos en esta con guia de Manresa y con tres guías más de la ciudad de Zamora.*

Nº 104, 14-6-1816

*A **Josefa Santos** vezina de Fermorella para que pueda veneficiar ...diez y ocho pañuelos azules **de fabrica de Cataluña** que todo lo*

⁵ Guia de Géneros del Reyno (1816), *Hacienda vieja*, llib.120. AHPS.

*ha comprado en esa ciudad y compañía de **Dn Man.Puyol y Juan de la Iglesia.***

Nº196, 12-8-1816

*A **Jose Gonzalez** para que pueda vender por los pueblos del reyno 36 varas cotones **fabrica de Cataluña** que a compañía en esta ciudad y comercio de **Dn José Puyol...***

Nº 164, 21-8-1816

*A **Juan Antonio** vezino de toro para que pueda conducir en dicha ciudad a dn **Josef Coll** del comercio de Madrid quatro piezas cotonadas con 160 varas, seis bombasies, veinte y dos docenas faxas, 140 piezas Indianas... **todo fabrica de Cataluña.***

Nº179, 30-8-1816

*A **Juan Man. (Manuel) Blanco** para que pueda vender varios vayetones, doze varas tafetas, sesenta y nuebe pañuelos **de Barcelona...***

Nº179 (nº repetit), 3-10-1816

*A **Angela Pérez** vecina de Trujillo para que pueda conducir y beneficiar por los pueblos del Reyno 10 v.Bayeta de Sigüenza, 19 v. pintadas **de Barcelona...***

Nº183, 11-10-1816

*A **Francisco Pérez** para que pueda veneficiar doce va.vayeta de Sigüenza...siete pintados y doze pañuelos **de Barcelona** que ha comprado en dicha ciudad.*

Nº187, 12-10-1816

*A **Isidoro Dom.z (Domínguez) Prieto** para que pueda veneficiar 39 piezas Indianas, seis docenas Pañuelos de Algodón, nueve docenas medias de algodón, una docena medias de seda, tres docenas de gorros p.^a niños, dos docenas pañuelos de seda a colores, diez y seis dozen.gorros de algodón...**todo genero de Cataluña** que ha comprado en esta ciudad y compañía de los **Sres. Coll y Colomer...***

Nº189, 13-10-1816

*A **Dn ¿ de la Peña**...nueve piezas indianas con 200 varas... cinco docenas faxas de lana, quatro docenas medias de algodón, una docena pañuelos de algodón...**todo de la fabrica de Cataluña.***

Nº190, 13-10-1816

A **Dn Juan Aguilar** vezino de Baños para que pueda conducir 321 varas de Indianas, ciento veinte y tres pañuelos de algodón pintados, quatro docenas pares de medias de algodón...**todo genero de Cataluña** que ha comprado en esta ciudad y comercio de los **Sres. Coll y Colomer**.

Nº 198, 14-10-1816

A **Juan Gonzalez** vecino de Miranda para que pueda veneficar y tener en dicho pueblo: 80 v.vayeta basta, 7 ½ D.zas pañuelos de varios colores, 60 v. Indianas, tres Dzas fajas **todos generos de Cataluña** que ha comprado en esta ciudad y comercio de los **Sres. Don José Puyol e Hijos...**

Nº 201, 16-10-1816

A **Juan Picota** para entregar en la Vª y Corte de Madrid a **Dn Joseph Forni** los generos siguientes: 7 paquetes Yladillos, 9 doz.nas pañuelos, diez Dnas. Medias de lana y algodón, todo **favrica de Catalu.ª**

Nº202, 16-10-1816

À los **Sres. Vidal y Cia**.vecinos de Valladolid para que permitan a la Villa de Ledesma y entregar a **Don Ramon Sala** de aquella vecindad los gros.sigtes. (géneros siguientes): 2 pzas.bombasi, 2 de lona, 4 pzas.Indianas, 12 d.nas medias de algodón, 4 piezas blondas, 9 paquetes Yladillos, 6 docenas naipes, 18 pares medias de seda, 40 v.Bayetones de algodón; **todo gro.de Cataluña** introd.do con guia de Valladolid.

Nº209, 19-10-1816

A los **Sres. Pedro y Antonio Bohigas** del comercio de Manresa para que puedan conducir a la ciudad de Valladolid los gros. (géneros) siguientes: 120 doz.pañuelos algodón, sesenta piez de indianas, 8 piez bombasi, 120 piez.Yladillo, 40 paquetes algodón torcido, 36 piez.cintas faxeros, 100 doz.medias algodón, veinte gruesas cordones, 12 doz.gorros de lana, 9 doz.faxas de indianas, 9 vestidos de mujer de lana, 2 piezas estameña, 20 piezas blondas, 6 doz. Guantes de lana...y otras varas menudencias...

Nº290, 5-12-1816

*A **Francisco Hernandez**, de esta Ciudad para conducir a Madrid y entregar a los Sres. Forn y Giral de aquel comercio 20 docenas de fajas **fabrica de Cataluña** que con mayor porcion y guia de Madrid (...) fecha de 28 de octubre introdujeron en esta dichos sres. Término el de 12 días*

Annex nº6: Descripció de la capital

Carta de Melcior Planes Pujades a la seva dona Josepha Planes y Dusal, carta nº1

Junij d 29. de 90. 1

Caríssima Esposa, me alegro
re q^e esta te enquantria ab felix
salut, la q^e seoyre mon afecte
te ha desitjat, en Compaña de
la mare, y la noya, y an Joan
la mia es feliz a Deu gracias,
per lo que sia de ton agrado
maname;

→ Te fas saber com lo dia 27.
baito arriba en esta gran villa
que es un dilubi de gent, per ca
da persona queya a Ban^{na} aquí n
sent, per cada cotxe, que ya Ban^{na}
aquí nia deu, Diumenye al Llado
an baito conta quatre cents dret
es molt d'entit al pavelo, las ve
nora ab faldillas de tafata, de ba
llut mallat, y de tota manera,
fan una xrotlla sentada a terra,
ab las criaturas a l'brax, allí

barrenan, es un pascho tant llax
ch com tres bigadas la xambla
y tres de ample, allí ba la gent
a paseja, y es tanta la gent, que
ab tant llax quera casi nos pot para
ya buyt justidors grans, com la fon
de la duana, buyt renglas de arbres
a cada rengla pasa un xuch
de aygua, tot esta guarnit de pa-
drinos com al Prado de Bar^{na} tot
lo mitó es guarnit de Cadixas q^e
nia molts sentenas, qui bol veura
ab Cadixa paga, als padrinos no paga;
tots los Carrers de la Ciutat son enpe-
drats com lo Carrer de espanyuela;
estech ab una casa, que pago cada
dia sinch raals de Vello, per quanto
y Nit no mes, bato buscan, que ja
hi trobat molts Catalans coneguts y
beure de conpondrem ab algu de
ells; me hanuaxas noticia com
se trobas, la Nit si se nanat q^e
sempre estech pensan ab boaltres
lo que deuen fer, procuren a di-
cuntarnos, y esta bonas, y encomen-

Josepina
Pons

Annex nº7: Cartes de recomanació
Carta de Pablo Elias a Zeferí Ferret, nº1.

Amigo D.^{no} Zeferino:
Llivia bien quise tarde
olvida, yo aunq. quando
silencio tengo siemp. que pre:
sente a Dios. y toda era para
en su gracia de todo esto, y
de q. no he oírlo ni pre:
tenion de entrar en posesion
de los establecim^{tos} que
tenian los dueños de las
en la Torre del Regener, median
te q. la Casa de toralba
ha logrado en posesionance
de nuevo, y haver estado
aposeher estos estados la
Viuda Marquesa de Nias del
q. ha casado ahora en cuarta
Nupcias con un Carallero
portuguez muy ilustre

tener Conocien. con un Med. y Julio 13. de 1602.
 Amigo de esta casa, allavala Encomienda
 esta travajando y con de las funciones q. habra
 esperanza de lograr de este
 Amigo una Casca de Leon. on.
 con la q. por su presencia
 a estos S. E. que despues
 de mañana y a cen para
 Ban. y establecer su pre-
 tension en los terminos
 q. le parecieren mas ventajosa
 a los intereses de S. M. y de la
 Casa, como es de establecer
 le denucro, y nombrarle
 adm. de las tierras y poses.
 en este termino, o de otras
 que si convida la dicha casa
 y de la Encomienda p. mi prim.
 Mem. de mi Espora y de
 mi J. cod. Mandando a mi
 Am. Pablo El...

Carta de
 recomanació

Annex nº8: Representació al Rei

Carta de Melcior Planes y Pujades a Salvador Molet y Albardane nº1.

Don na à Salvador Molet y Albardane;
Madrid y Des de A de Yo.

Caríssim Conat me alegro que es te engranaria ab felix salut, en Comp de te familiar, la mia es bona à Deus Gracias per lo que has escrit manant, te paratigo com lo dia 27 del passat, baxto manaa al Escorial, y lo dia 30 alaa 8 del matí enqui aguardan al Rey a la Porta del Tandi del Palacio que tot los dias yo a esta hora apere: ja, y beure la hobra que fa fer, aquell es lo millor puesto per poderse despat, que qui me orenello, ja o sabia be engrana que lo dia anteo, ja havia amo ja acompant del Capita de la Guadaia del Rey, atoba al Prinsip de Masca: no, per buec habon ja podia entaa: per la representació al Rey, y nos dique, que me parec ala del Palacio

Com s'acostaven els catalans al poder?

los testemonis, y Conquist dels Conquistats que bello ja los han escrit lo qe habion bixt, que axo es un gran sabo: foia perenni, que sino quixit engrana: que ja los he engranes si ho ancion en: qui; quant bingon a porta diversos pax: guntabon alguna cosa abue qe dia: Mesmorias ala Mariceta, y la billa, y la mania, y al abi, y digant ha xabut la mia Carta, que estich mixat no me afe respost; y qui per no que li estimase me respone, perq me la desmoron; te estimane ontiguas la abpa a l oncle Capalla; Sebrao com lo fill del Sr. Miquel note al seu amich guerae, ha Compangut en esta, hi ha engrantat antifeant, partia: larmant a hant Conquistat man, fanguse cost 100 de un Conquistament de est; si di: man que li tague la Carta, perque si Miquel una mala pen amoa a es: conat, ell o far, y o figit ab la munta y latre la aqua de pagon, que si Carta

20 Doblas, semia axo altre Casos, que en altre Carta ja les escrivere, digant alguna cosa a ton Pare, que ja ho sap, jo ja he bixt resposta de ton Pare, li pots dia que jo te escriv, que beja com paga tapando de qualrebol manaa, que te xarquintaxas fexadae, y si la tropan, no semia mixade quel parquis on madrit, que baston delictes te, entre las cosas que ha fet. Melcior Planes

Josepha Planes

bareman, es un parets tant flac
ch com tres bigarras la xacombia
y tres de ample, allí ha la gent
a passeja, y es tanta la gent que
abstant flac queda casi noy pot para
ya buyt duabens granos, com la ton
de la duana, buyt renglas de albes
a cada xacombia passa un xach
de aygua, tot esta guarnit de pa-
drinos com al prato de Baxant tot
lo mitre es guarnit de cadixas q^e
na moltes dentessas, qui col venen
al Cadix a paga, als padrins, no paga,
tots los canes de la Cúntat son enpa-
drats com lo canne de esparaguera;
estich al una casa, que pago cada
dia, sinch xachs de vello, per quanto
y Nit no mas, basts buscan, que ja
hi trobat molts catalans coneguts y
beuns de conpondrem al algu de
ells; me han miras molcia com
te trobar, la Nit si se marat q^e
sempre estich pensan als bovaltes
lo que debuy fan, pasaven a di-
versos nos y pots bonas y encoma-

neuma a Den q^e paga hano
abiat, si acas alguna begada tea-
dason aportar los diners amari-
bado, lo q^e no crech que ra, anti-
xen ala fabrica den macaron al
Caset del hospital parat los canes
?has, demararen al Sr. Amanant
seara, que es al que crydo, y beuns
com es; feu permansa quer copia
alguna de bovaltes, que al xant
no de madant, pensaba trobar can-
ta, y no hi trobat nes, jo molbe
bos basts escrivre de lleyda, y la
ragora, pero jo no he tingut cap
noticia, avo me fa Crema, que mis
penso jo als bovaltes, q^e bovaltes al
mi, paciencia,
Memorias ala mare q^e ha-
esta joa propia, ala noya que t^e fui
cuída bonacoa; ana can, al au,
ala eta, anan Badaga, anan
Parrhomer, y abats los de Casa, y
si la noya ba acasa la Haxusta
que entia a cal hano, quel digo
q^e los dono molt saecador y si estan
song; no dich mes per no canoate
Den la 9^a m^a al

Don Wladimir y Maria
Melchor Planes y Luján



Annex nº9: El foment de la indústria, el prohibicionisme i la concessió d'avantatges a catalans

Larruga aposta per una activa política d'ajuda governamental als fabricants i, tot i que en el següent fragment s'està referint als teixits de llana i no de cotó, el text és interessant perquè mostra la relació entre lleis que frenin l'entrada de mercaderies foranes, una indústria pròspera i, molt interessant, un major pes del comerç interior per als catalans:

“la necesidad de promover en todo país verdaderamente económico las manufacturas de géneros ordinarios de lana no puede ser mayor, pues se viste de ellos la mayor parte de sus habitantes; y siempre que todos ó casi todos los géneros de su consumo (del Reyno) sean extranjeros, quedan los naturales defraudados de la ocupación y utilidades, que pudieran producir sus maniobras. Esta corta reflexión persuade por sí sola poderosamente que no debe malograrse cualquiera ocasión que se presente de favorecer tan importantes ramos, y uno de los medios mas eficaces para ello es honrar, distinguir y sostener á los que á costa de su trabajo y desvelo adelantan en ellos.

Habiendo sido Curras (Francisco Curras, catalán) uno de éstos se le empezó a fomentar en Madrid con el socorro de 40 pesos para que hiciese las pruebas de tinte y estampado de las serafinas, como también del tripe y terciopelo á imitación de los extranjeros.

El conocimiento y facilidad con que executó las dichas operaciones, bastaron para acreditar su habilidad: y así le alargó S. M. 360 reales para establecer la fábrica con los utensilios de láminas ó planchas de cobre gravadas, prensas, tinas y demas partes de que debía constar.

...pero para poner en movimiento una fábrica, que habia de servir de escuela, y dar á sus géneros variedad capaz de entrar en competencia con los extranjeros, eran precisos mas caudales...o haber buscado algun medio que facilitase el despacho de los géneros que fabricase...nunca sucederá esto mientras vean los consumidores que los fabricantes se hallan con géneros estancados por la emulación de los extranjeros, quienes á truke de arruinarlos harán baxa en los precios”

La solució de Larruga no és una altra que el prohibicionisme: “*Esta política se halla muy autorizada con ejemplos de dentro y fuera del Reyno, y de las repetidas experiencias de una emulación tan incontrastable, especialmente quando las fábricas estan á cargo de*

pobres particulares, han obligado á las naciones cultas de Europa á prohibir la introducción de géneros extranjeros, luego que han empezado á establecer fábricas de igual naturaleza, mirando esta providencia como precisa condicion para su permanencia y aumento: mayormente quando se ve que de este modo podrán las fábricas surtir al Reyno en abundancia, sin mas dificultad que aumentar máquinas”

En conseqüència seria lògic pensar que: “*Si á la màquina que tenia Curras en Madrid...se hubieran añadido hasta 8 máquinas á cada una, sin dificultad hubieran surtido el Reyno de este género. Porque cada máquina puede estampar al dia 60 varas, que en el año suben á 170280 de donde se deduce que las 16 máquinas estamparían al cabo del año 1760480 varas, que era lo que bastaba para surtir al Público*” .⁶ Seguint amb tal raonament, si els catalans no venien més al mercat interior podria ser per manca de mitjans i no perquè s’exportés a Amèrica.

⁶ LARRUGA (1787), Vol. I, pàg. 287-290.

Annex nº10: Mesures governamentals per fomentar la indústria: l' exempció d'impostos

Carta de Melcior Planes y Pujades a Salvador Molet y Albardane, nº11.

que aquí be viuem, lo prime es saber la vida, y que abixi las balas que busguen, hi si tu, y la familia volen boni, nouo faltara porada, tot los dias entraran capellans francos, que ben a reorats con los ganos, 1610 y no se pregar a Deus q' n' p' d'.

Dames mermas a ma casa, tu, y la familia, los pondran a mudo de bostre guo,

En quant al meu arumto, eixch copé, non me remechan unao mermas, que me han esmit me remechan, hi logo se abentan rebudas, anira al sí, a presentantlos,

Coché comixat, que al Sr Joseph Sarrás, xa no me ofe esomí, aquí saludamos de ma part,

Don Salvador y Curnat
Melcior Planes y Pujades

Bar no 2 Don Salvador Molet y Albardane
Madrid y 7 de 9bre de 1792

Carísimo Curnat me alegrare que es: ta se engranaria ab felix salut la que non afecta se desista, en compaña de la Theresa y la Rabilla, la mia es bona a Deus Gracias, pea lo que via de tor agradar maname.

Finch rebuda la tua de 31 del paxar y fuint la Netra Valor 86-133. las quala he rebus del Sr Velada Hagon y Camp.

En quant ala tela de nostra Cunada quedo enterat de quant me preben, a que non dona a son la cana, haca dia que se esta acortit, procurare bexar si trobare comprado pea altre pant, no benenila en: tesa, o a traso, y de lo que hi ha se done abis;

Ja me Considero lo molt treball y maldecap, se dona, lo bolenic cara la nostra Cunada, pero com ha de ser, han de pon. que paciencia, ja que est al ball,

Me escusano, si ha entiat d'ono

Lluís Marco al de tornaga, jo ja li' boto
escríure, hi no me ha respost, si compreno li'
formane a escriure, de que me abixarao lo qe
fare, tambe me dixos que dire al germa
de nostre cunyat difunt, que hana
ahon estich, tot sobint me be a ben
hanna sobre lo cobro de la part
son pare, si se ve lo que se ha res
li' ha respost sempre, que ho hab
als monestrons, Cens declarant li'
la queta ni que so lingües xas de
no me habiam tornat respost, q
brax sobre tot particular, perqu
treura de Debar que me anfade

Pensio haixas rebut de B
quatre Duros, los quals son del B
forno que li' he Comprat, que dem
xa un Carrore que li' entregat,
Aqui te remeto esta Letra la que te co
timana Cobrador del Sr. Joseph Lino, Daba
que jo he entregat al Sr. Velasco, que es de
la Letra de Balon de 26 Duros, que son 520 d
reollo, los quals 26 Duros, fuints a b' los A de
Planella, que rezan 30, los entregaran, 58 d
nai a Felundias mado, la que he entregat
una coquilla mia, lo que te escríure, los
...

Te participo com al
Rey ha fet la gracia
que...tots los generos
fabricats al regne no
pagaran mes que 2 per
sent...

restans 25, los entregao a Dr. Vieni
Albarada, Notari, que tambe te entregara
un esquet mia, hi lo, hi entregara quant
ajes cobrat la Letra, hi peardonaxa del ten:
fado, hi pzoa este comissio perquè me ha bol:
qui 8 d' si tenia diners alguna cosa me bal:
quia, si tracta ada letoria, am 1000 a negocia
que ja algun modo com se pot guanya algu:
na cosa.

Te escríure me fexias a sobre, si
tan bono en ma Casa o si son monts, que
ja ha un mes que no m' tingues carta,
que pensio me auaxan oblidat, hi he res:
no escríurelo mes,

Te participo com al Rey ha fet la gracia
que del prime del any dinent en aban, tot los
generos fabricats al regne, no pagaran mes
que 2 per sent de Duros, los que antes pagaban
8 per sent, no se ha Publicat, pero se dona per
sent, com que s'uchen que la veuola ja esta
Impressa, lo que sera molt bo per la nostra
Pau d'Ania,

Lo dia 12 manxara deute per Bar na
al Compta de Sta Coloma,
Peraquí comna, que tindrem guerra ab
los francesos, si se benifica, no dexara de
aboni traballs en Bar na i axas los de ma
coma que l'ha a quem b'ntan otro bo,

Annex nº11: La concessió de franquícies

A Catalunya, l'Estat va promoure el desenvolupament de la indústria cotonera amb la concessió de franquícies. Aquestes acostumaven a incloure diversos privilegis i exempcions fiscals per a certs fabricants que havien estat pioners en el sector. Serveixi el següent fragment per il·lustrar tal política ⁷:

“EL REY. Por quanto por Lorenzo Pichon, natural de Cataluña, y vecino de Madrid, se me representó, que por la escasez que se experimentaba de bocacías que se introducen de Reynos extraños, causando esta novedad alteración en el precio, habia dado principio á sus expensas á una fabrica de este género en esta Corte...y siendo de buena calidad, me dignase concederle diferentes exenciones y franquicias que expresaba, así para él, como para las personas que se empleasen en su fábrica, la libertad de derechos de los lienzos que se consumiesen en ella, y de los bocacías que labrasen...he tenido por bien conceder por tiempo de 6 años al expresado Lorenzo Pichon las franquicias y exenciones que le ha reglado mi Junta General, y se expresarán con las obligaciones y calidades siguientes:

- 1. Que en cada uno de los citados 6 años pueda comprar libres de todos derechos de alcabalas, cientos y otros cualesquiera...1500 piezas de lienzo de á 16 varas cada una para el consumo de su fábrica...*
- 2. Que el mencionado haya de obligarse á fabricar 1500 piezas de bocacías ...y ha de venderlas por ahora y durante la guerra á los precios siguientes...*
- 3. Que pueda introducir y vender por fardos, piezas juntas ó separadas, y por menor variedad todos los bocacías que labrase en su fábrica en Madrid, y en todas las Ciudades, Villas y Lugares de estos mis Reynos libres de todos derechos, teniendo todas las piezas el sello que eligiere*
- 5. Que para evitar la detencion y otros perjuicios que puede padecer esta fábrica en el surtimiento de lienzos, y que no falten los arrieros y mozos que los conducen á Madrid con motivo de las quintas y levas hacen fuga y se excusan á conducirlos ...he venido en conceder al referido Lorenzo Pichon, que á los mozos que condujeran los lienzos para su*

⁷ LARRUGA, E., pàgs. 376-383.

fábrica no se les aprenda en las levas ó quintas que ocurran siempre

7. *Que así el referido Lorenzo Pichon como el maestro principal, oficial y dependientes de la expresada fábrica, han de gozar la misma inmunidad, exención, fueros, franquicias y regalías que estan concedidas y gozan todos los demas de otras fábrica Reales, por no ser ésta respectivamente de menos utilidad que aquellas.*
8. *Que pueda poner sobre la puerta de la fábrica en Madrid el escudo de mis armas Reales con la inscripción que diga: Fábrica Real de bocacías...*

Annex nº11.1: Les franquícies

Carta de Melcior Planes y Pujades a Salvador Molet y Albardane,
nº15.

Bar^{na} a Salvador Molet y Albardane; 15
Madrid y Dese a 8 de 1792.

Salvador, tinc rebuïa la tua estima
da de t del present, juntament la
Lletra Valor 53 de 1296. la que he cobrat
del S^{te} Velada Hered y Compania;

Per lo present de la pesa de tela
no hi fet res ab los dols teatros, per
ser massa fina, veure si li podre dar
salida per altre part;

Me homplan al Cap ab noticias
de Bar^{na} jo tinc de respondre que
tinc Cartas, y non se res, que crech q^e
seran mentioas tot lo que se diu, enca
ra que me han entonat una Carta, no
se si es benefica, lo que corre es, que
se te por que los francesos no entraran
en Catalunya y que per axo se han por
tat senas de avisos, com son, dalt de la
montaña de monsen, diuen que han
parat unas banderas, que del cap del
born se beuen, jo he dit, que han deson
molt grans; mes, que a St Pena mantri,

En quant al meu descripto per ara
meya novedat, lo Sr. Llanuena, me ha en-
viat copia de una carta que sebe del
conde aranda en resposta de un me-
monial que li tenen entrega al mes de
setbre del any passat, hi hint una mola
ha respost que fou als primers del mes
passat, considera si han despassio las cosas,
en veritat deota carta han determinat
los años de las fabricas de muruina
de fer una representacio, la qual ja
la han remasa a un Capella que no
día más, porque ell la entreguía, amé
tanto me ha embiat copia, y onde que me
confianza ab ent Capella, lo que ja he
fet, quant hi avia ocasio tanta la en-
trega, que ha bingut mal lo a ver por
tot altre ministro al puerto de Aranda,
que se tenen de buscar a otros condes:
menti y tot son atreco, baxarem entre
toto sin nodrom axoi, Deu nos faciá la
gracia que dia abiat,

Daxas memorias a la familia
que me alegrase que estiguen sens no-
vedad, pero y no de pagar a Don te
Sr. n.º d' ^{ton Labrador y Curat.}
M.ª de la Planosa y Oyadeg ^{de}

Dixas a ma Casa, queis dono molts recados, y que entien lo a Deu gracias,
que abuy, a marxat an delitencia, que ja porta las albarcas, per la mayo-
rica, y altre cosa per las granas, que per lo comun biniunt ja los esconixen,
que abuy es festa;

moncada, munich, collaxola, y las
demas montañas mas altas de cataluña,
tenen de prebenio, uno tocho artificials
rebenio (per aixas los francesos tenen
a enventativa) per fer senal, y la
se presindun, si axo es veritat no
euem tení totus, mes que en San na
pasa escarpelas a alguno, pero q
ex bulta mes, que portaban a lentes:
re soldat, y que los pagians lo liba.
y altre cosa que senia molest si las
y me considero que ho fara corre
a algun plaga, que deu era masa de,
lo dia 6. bingue Pa cont abuy se ha
rat lo dia de la Purissima, ab tota
mitat com se acostumava, ala missa
o en la Capella Real, han arisot los
y demas familia, acompañats de tota
bandera, jo també hi estat (que fou com
daxas que per tot me fico, com no me
pidescan al que) que me balt, deli que
en entrada a semblans frangim y al
costa delle pass; abuy ho fet mal dia, y molt
fret; Per aquí se dona per molt scot, que
al Rey ho fet la gracia a cataluña, de la
franquicia del Personal, per sis anys, Deu
facia que sia benéfit.

Per aquí se dona per molt sert
que al Rey ha fet la gracia a
Cataluña de la franquicia del
Personal per sis anys...

Annex n°11.2: Privilegis per als fabricants que vulguin establir fàbriques a Madrid

LIII, 22, 10

De acuerdo de la N.^a Junta gen.^l de Comercio, y Moneda, dirijo á V.S. doce Exemplares de la N.^l Cedula expedida en 15 de Mayo de este año, á favor de los Fabricantes de Lienos pintados, y estampados de Madrid; á fin de que por los medios q.^e hallare mas oportunos, haga V.S. entender esta N.^l Provision, así en esa Ciudad, como en el Principado, por si algunos quisieren venir á establecer igual Fábrica en esta Corte. Dios que á V.S. m. a. Madrid.

16 de Junio de 1779.

Alonso de Alvarado

S.^{no} de la Junta particular de Com.^o de Barcelona

+ 211122,9^a JC III: 22

Se han de sacar copia de la P.^a Copula en 2.^a concilio v. m.
 y por q^{ta} al q^{to} ~~haya~~ ^{pare} a Madrid a establecer fabrica
 de pincados; a las fabricas siguientes.

D.^{no} Juan Pablo Canal
 Joseph Sala y Vivé
 Juan Arriau
 D.^{no} Antonio Pongem
 D.^{no} Joseph Fran.^{co} Vaquez
 Gaspar Soler
 Joseph Canaleto
 Felix y Fran.^{co} Maganola
 Frisco Cabala
 Ramon Pujol y^{ca}
 Capelino y Thomas
 D.^{no} Rayme Canet y Bernuda
 Fran.^{co} Alabau
 Joseph Igual y^{ca}
 Juan Pablo Olcina y^{ca}
 Juan Pau.^{to} Sines y^{ca}
 Joseph Alabau
 Fran.^{co} Tribar y^{ca}
 Joseph Sala, Bosch, y^{ca}
 Ojaquet Teleriar
 Cayetano Baura
 Ant.^o Ruiz y José Comina
 Pedro Vermell y^{ca}
 Pau M^o y Luis Cros
 Gerónimo Aquila
 Bernat Burgueta y^{ca}
 Juan Galliva y^{ca}

D.^{no} Fran.^{co} Copala y Vidal
 Josevan Exarnatzer y^{ca}
 Manuel Orxello y^{ca}
 Ramon Vicent y^{ca}
 Juan Corra y^{ca}
 Jaquín Copalen Rovar y^{ca}
 Miquel Joseph Carrello
 D.^{no} Mariano Provira y^{ca}
 Fran.^{co} Borrera y^{ca}



Se paró un exemplar de
 P.^a Copula, como el primero
 a todo los exp^{tes} de
 de fabricas, por el P^o de
 Juan C. Sibero, en los días
 7, 8, y 9. Julio de 1779.

Annex nº12: La indústria a Catalunya
Fabricas de Medias y Gorros de Algodón que poco más o menos
hay al Prâdo (Principado).⁸

<i>Fabricas de Medias y Gorros de</i> <i>Algodon que poco mas o menos hay al Prâdo</i>	
<u>Poblaciones.</u>	<u>Fabricas.</u>
Olot.....	103 F.
Las Peras.....	23
San Pedro Estivalló.....	14
San Lluís de Barroca.....	3
Canet de Mar.....	13
Tortellá.....	18
San Sadurn.....	18
Anguera.....	2
Berallé.....	2
Vich.....	8
Ripoll.....	5
Ribas.....	1
Ruggerá.....	7
Alp.....	2
Llivia.....	6
Ullstret.....	3
La Pobla.....	3
Berga.....	5
Bornell.....	1
San Juan las Abadizas.....	3
San Vicente Estivalló.....	2
Matheu.....	2
Rupit.....	2
Coguard.....	1
San Cervera de Cab.....	1
San Felis de Payandó.....	2
Barcelona.....	18
San Andrés de Palomares.....	1
	258

⁸ Lligall nº 2903, 2ª remesa DGR, AGS.

Suma la buelta.

<u>Poblaciones</u>	<u>Fabricas</u>
28... Matara	258 ¹¹
Vilanova & Sizen	8 ¹¹
Castella	1 ¹¹
Arenys	23 ¹¹
San Pol	4 ¹¹
Gerona	2 ¹¹
San Lorenzo Elv. Muog.	2 ¹¹
La Bosa	3 ¹¹
Taberiet	2 ¹¹
Seo & Vxgel	1 ¹¹
Tortosa	2 ¹¹
Cardona	1 ¹¹
Tarxegona	2 ¹¹
<u>44... Poblaciones</u>	<u>309¹¹</u>

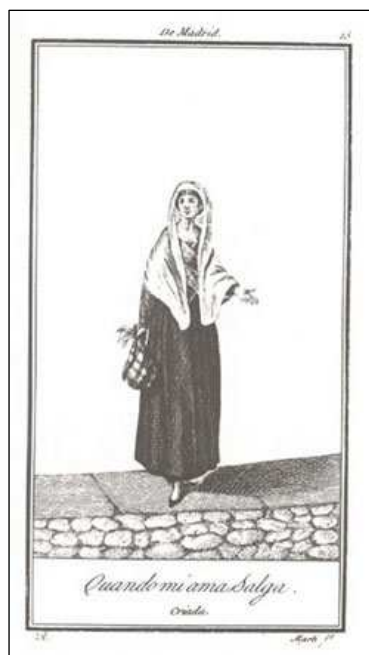
Nota qe cada 300 Fabricas se consideraran a lome-
 nos 2500 telares, y que en cada uno de ellos se
 hacen dos pares, y medio de media 1000
 los dias

Annex nº13: Il·lustracions de l'obra: Colección general de los trages que en la actualidad se usan en España d' A. Rodríguez.



Ballarí de boleros de Madrid

Criada de Madrid





Señora de Corte de Madrid

Petimetre madrileny





Llaurador asturià



Llaurador gallec

Annex n°14: *Els Almanaks Mercantils*⁹

Almanak Mercantil, 1795

[224]

D. Joseph Escolá , calle de las Carretas.
D. Joseph Padros , calle de Atocha frente los
Cinco Gremios.
D. Esteban Casanoba y Pujalrio , Plazuela del
Angel.
D. Ramon Nadal y Guarda , calle de Alcalá
frente al Buen Suceso.
D. Joaquin del Portillo , Portal de Guadalaxara.
D. Manuel de Lobera , calle de las Fuentes.
D. Inocencio Masvidal y Coma , calle de Ja-
cometrezo.
D. Salvador de Roca , calle de las Huertas.
Viuda de D. Francisco Rocas Albas , calle de
las Ileras.

Llistat de comerciants amb gènere català. Entre ells, Ramon Nadal

Todos estos comercian en géneros de Cataluña.

⁹ *Almanak mercantil*, Biblioteca Nacional, Madrid.

Almanak Mercantil, 1795

Otras compañías y particulares que comercian por mayor. Sujetos que comercian al por mayor

Sres. Velada y Compañía, calle del Arenal. Su comercio es en géneros de Cataluña. ←

Sres. Viuda de Orbanañoz y Hijo, Puerta del Sol frente del Bibac. Su giro es en géneros de Cataluña. ←

Sres. Viuda de Balbi y Hijos, Plazuela de la Paz. Comercian en todos géneros del Reyno y extranjeros. Su principal giro le hace fuera de la Corte, y tiene tambien casa establecida en Antíbola.

D. Antonio del Campo y Manzaneda, calle del Arenal. Comercia en lencería y géneros de lana extranjeros, y algunos del Reyno.

Sres. D. Pedro Tutau y Compañía, frente la Bóveda de San Ginés. Su principal comercio es en tejidos de Cataluña, y trae tambien algunos extranjeros de lana y lencería. ←

D. Antonio Manzanegue, Plazuela del Celenque. Su giro es lencería, y géneros de lana extranjeros y nacionales.

D. Antonio Mandri, Plazuela de los Truxillos. Su comercio es en géneros de Cataluña y pocos extranjeros. ←

D. Agustín Lanchas, calle Mayor, portal de Manguiteros. Su comercio es en géneros de Cataluña, como son Indianas, Bombasies y algunos Pañuelos. ←

- D. Joseph Escolá, calle de las Carretas.
- D. Joseph Padros, calle de Atocha frente los Cinco Gremios.
- D. Esteban Casanoba y Pujalrio, Plazuela del Angel.
- D. Ramon Nadal y Guarda, calle de Alcalá frente al Buen Suceso.
- D. Joaquin del Portillo, Portal de Guadalaxara.
- D. Manuel de Lobera, calle de las Fuentes.
- D. Inocencio Masvidal y Coma, calle de Jacometrezo.
- D. Salvador de Poca, calle de las Huertas.
- Viuda de D. Francisco Rocas Albas, calle de las Ileras.

Todos estos comercian en géneros de Cataluña.

Llistat de comerciants amb gènere català.

ro es en lencería extranjera.

Sres. Velada y Compañía, calle del Arenal. Su comercio es en géneros de Cataluña. ←

Sres. Viuda de Orbanañoz y Hijo, Puerta del Sol frente del Bibac. Su giro es en géneros de Cataluña. ←

Sres. Viuda de Balbi y Hijos, Plazuela de la Paz. Comercian en todos géneros del Reyno, y extranjeros. Su principal giro le hacen fuera de la Corte, y tienen tambien casa establecida en Antíbola.

D. Antonio del Campo y Manzaneda, calle del Arenal. Comercia en lencería y géneros de lana extranjeros, y algunos del Reyno.

Sres. D. Juan de la Flor y Compañía, frente la Bóveda de San Ginés. Su principal comercio es en textidos de Cataluña, en algunos extranjeros de lana y lencería, y operaciones de giro.

D. Antonio Manzaneque, Plazuela del Celenque. Su giro es en lencería, y generos de lana extranjeros y nacionales.

D. Antonio Mandri, Plazuela de los Truxillos. Su comercio es en géneros de Cataluña, y pocos extranjeros. ←

D. Agustin Lanchas, calle Mayor, portal de Manguiteros. Su comercio es en géneros de Cataluña, como son Indias, Bombasies y algunos Pañuelos. ←

Sres. Viuda de Orbanañoz y Hijo, Puerta del Sol frente del Bibac. Su giro es en géneros de Cataluña. ←

Sres. Velada y Compañía, calle del Arenal. Su comercio es en géneros de Cataluña. ←

Sres. Viuda de Orbánáñez y Hijo, Puerta del Sol frente del Bibac. Su giro es en géneros de Cataluña. ←

Sres. Viuda de Valbí, Hijos y Compañía, Plazuela de la Paz. Comercian en todos géneros del Reyno, y extrangeros. Su principal giro le hacen fuera de la Corte, y tienen tambien casa establécida en Antíbola.

D. Antonio del Campo y Manzaneda, calle del Arenal. Comercia en lencería y géneros de lana extrangeros, y algunos del Reyno.

Sres. D. Juan de la Flor y Compañía; frente la Eóbveda de San Ginés. Su principal comercio es en texidos de Cataluña, en algunos extrangeros de lana y lencerías y operaciones de giro.

D. Antonio Manzaneque; Plazuela del Celenque. Su giro es en lencería, y géneros de lana extrangeros y nacionales.

D. Antonio Mandri; Plazuela de los Truxillos. Su comercio es en géneros de Cataluña, y pocos extrangeros. ←

D.

- D. Agustin Lanchas, calle Mayor, portal de Manguiteros. Su comercio es en géneros de Cataluña, como son Indianas, Bombasies y algunos Pañuelos.
- D. Benito Casariego, calle de las Carretas. Su comercio es en Paños de las fábricas de Segovia, y algunos otros géneros del Reyno.
- D. Joaquin de la Paliza, calle de los Coloreros. Comercia en tejidos de Seda de las fábricas de Valencia.
- D. Pedro Ortiz de Pedrueza, calle de las Carretas. Comercia en géneros de lencería, y lana extranjeros.
- D. Joseph Escolá, calle de las Carretas.
- D. Joseph Padros, calle de Atocha frente los Cinco Gremios.
- D. Esteban Casanoba y Pujalrio, Plazuela del Angel.
- D. Ramon Nadal y Guarda, calle del Arrenal, frente de San Gines.
- D. Joaquin del Portillo, Portal de Guadalaxara.
- D. Manuel de Lobera, calle de las Fuentes
- D. Inocencio Masvidal y Coma, calle de Jacometrenzo.
- D. Salvador de Roca, calle de las Huertas.
- Viuda de D. Francisco Rocas Albas, calle de las Heras.

Todos estos comercian en géneros de Cataluña.

Llistat de comerciants amb gènere català

Annex nº15 : El paisanatge

Als següents poders paratestamentals s'aprecia la importància del paisanatge en esmentar com a marmessors o reclamar-los com a testimonis a altres compatriotes. En el primer, de Jacint Boter i amb data de Setembre de 1744, es llegeix: “Nombro por mis Albazeas y testamentarios a Joseph Boter mi hermano, Dn Francisco Boter su hijo y mi sobrino y a Joseph Tramultas”

quando la Voluntad de Dios mio v. fuere llevarme a
Cielos. Oida la mia l. que m. Cuerpo Cadaver
sea Almoratado y Sepultado en la Iglesia Contem
to parte y lugar que se oviere al Dho D^{no} Joseph Bo
ter mi hermano a Quia Eleccion y Voluntad de p
todo lo demas torante ala Disposicion y Forma de luy
Enterraro y funeral. Nombro por mis Albazeas y
testam^{arios} al Dho D^{no} Joseph Boier mi hermano D^{no} Franc Bo.
ter su hijo y mi sobrino. Ya D^{no} Joseph Tramultas y para
ra Insolidum y le doy poder y facultad para que despues
de mi fallecimiento Entren y se apoderen en todo mis
Dienos. sacandolos a fuerza y los vendan y remanen en
publica Moneda o fuera de ella y de ellos y de Colon
Cumplan paguen y procuren lo que me debe. Al que
poder y que se contuviere en el testam^{to} que en su vida
reviere y con Voluntad les dave el fero y facult
dad de salir a la mar y testam^{to} todo el tiempo nevando
a D^{no} que sea parado al que al dia de hoy que para ello
dele su sobrino y proximo todo el demas que nevando
y mediane que en la Ciudad de Mallorca o en el Puerto
de Barcelona en Cavone de mi y de los otros poro. pa
sado de su presente año; Jante Joseph Pintar

Annex nº15.1:

En aquí, la mare de Francesc Boter, l'11 d'agost de 1744, tria uns testimonis catalans: "Siendo testigos Joseph Puig y Cata, Pedro Franqués, Joseph Nuri..."

En el testamento que quedare de todos mis bienes ha-
zunda y efectos Creditos y pasivas otros y acciones
de lo nombre en testamento, por mi unico y universal
heredero, al expresado, D. Juan Boter y Torres,
mi hijo legítimo y de el referido Joseph Boter mi
Marido, para que con la venencia de Dios mio C.
laminia los C. de, vea, goce, y herede. Por lo qual re-
voco y anulo, y doy por nulo Chancelado, y deningun
valor ni efecto, otros Cualesquiera, testam. Cobdiz el
C. de, Poderes para testar mandas legados, y qualquiera
otras disposiciones que hantse de este aya hecho por
el escrito de palabra, y en otra qualquiera forma, para que no val-
gan ni hagan fe judicial ni extrajudicial. Salvo de poder
y testam. que en virtud exiciere, que quier y en mi
ma y determinada voluntad, y quando C. de, y ejecua
C. de, y parado, segun y como aqui se contiene, y en el
testam. se contiene. En cuyas firmas y testimonios lo
otorgo asi ante el presente. En la villa de Madrid
a once dias del mes de Agosto de mill setecientos
y quatro años, siendo testigos: Joseph Puig y Cata, Pedro
franque, Joseph Nuri, Maria, Pedro Mazonas, y Joseph
Martinez Residentes en esta Corte, y la otorgo a quien yo
el D. de ofee conozer no firmo por no saber asu tiempo
hoy ni testigo.
Asiuyo por tiempo de la Otorga.
Joseph Puig y Cata
Juan Boter y Torres
Pedro Franqués
Joseph Nuri
Maria
Pedro Mazonas
Joseph Martinez

Annex nº16: El català a la xarxa

Carta d'Escolàstica Ferret al seu germà Zeferí.

Havina à 23 de Torre de 1862.

Querit Zeferino selebrete que esta te engrantit
ab perfecta salut ab companyia de la Mare Com
nosaltres gosam ab septo la Sa Josepa que es
ta al lliç des dias à de una flucio ala boca perso
que anixa ve; ab quant al asunto de festas
no se sap res de sext sediu que al dia uingtiquat
adeestos tot llest pero fins que anuicam los de
Napols diuan que nos fassa res, lo diuernerja
ijage saxau abtonin al toreno uabe de ma ja
tores auin comedia francesa tu percura adesper
sax ij de saxo tot be ij ueritax que uerpa ja que
uena alguna cosa, dij uas anax apaxer la tax
da ab la Guell que estava al lliç de resulas de
una febre molta forsa pero diu sebbuana;
dixas ala Sa Vantuaa queno noedo tenan las
faliillas per companyati lasira qui casalu
oncas de mapax igualmen à Sa Culaxia ij de

y de mes conseguidas dala Maxe tanta
cosas ala ~~laxita~~ y dida y Antonia los dexas
mamorias y que no mentadlan ala Maxe
tu pensa aportar algun dñex y man
ata semana

Escolastica Ferrer

P.D. Copi a ton. Diga de mes para
a Fran. No lo of. ja penso en lo requirim.
A Dios.

Annex nº17: Funcions de la xarxa: acolliment i integració
Carta de Melcior Planes y Pujades al seu cunyat Salvador Molet y Albadarne, nº1 (1ª pàgina).

Dn Salvador Molet y Albadarne
Madrid y 8^{bre} de 1790

Carísim Comat, me alegro q^e esta te en-
quantia ab feliz salut, en compaña de la
Thereseta, y la noya. y la maria, y demes
Personas de ton major afecte; la mia es
bona a Deu Gracias por lo q^e sia de boitre
agrado manarme;

→ Te partípo, com lo dia 6 ala tarde
boitre arriba en esta de madrid, sendo noue:
dat a Deu Gracias, he anat a para ala ma:
tera casa, la q^e Dn Salvador zoca me tenia
prebenguda;

En quant al assumpto, he trobat q^e
la representacio q^e havia deostat en mans de
Dn Pedro Lazera secretario de Hacienda, ha:
bia arribat ala Superintendencia, senza cap de:
cret, ni bo, ni mal, ho he partípat als q^e
me dirigexen, y despues de habero consultat,
han resolt q^e se tornia a fer representa:
cio noua, anadint algunas cosas mes, q^e
consideran sean hutilis per lo assumpto,
lo q^e he escrit als comisionats porque la
faven treballa en esta de Ban^{na} y despues
me la xremetian tan abiat quan puguian;

Annex nº18: La reputació a la xarxa: problemes de comunicació
Carta d'Antonio Dioniso a Zeferí Ferret.

Barina a los 2 Febrero de 1862

Zeferino: tres días habia qd la mas horrible melancolía me está arrastrando a pen-
samientos los mas funebres: parece qd mi ánimo presente qd le va a caer un suete
una grande fatalidad: en eso me confirma tu silencio en esos dos últimos correos.
¿si sera acaso falta de salud? ¿i por ventura está indispuerto como mi? pero en qd se
he faltado yo? Sease lo qd se fuere, o escribeme, o mandas por lo qd menos qd se me
escriba por el inmediato correo, si es qd tu no puedas, o no quieras. Deseo salir de
dudas, y saber si es por vñdo lado qd se han de verificas en mi las fatales presenmien-
tos. Nada domines de lo qd escribo, pues no se lo qd liago: así me tiene la hipocon-
dria, si a buena fée qd ignoro el motivo pues confieso no lo tengo racional ya.

Salidas a los de casa, y tu m

Preocupació per la reputació:
Pero en que he faltado yo?

Antonio Dioniso.

Annex nº19: Falsos rumors: la importància de la reputació
 Carta de Melcior Planes y Pujades al seu cunyat Salvador Molet y Albadarne, nº3.

Dada en la Ciutat de Madrid a 5 de Febrer de 1791.
 Carissimo Cuyat, heuch rebuda la tua apreciada
 de 29 del pasat, junt ab ella, la lletra que he cobrat
 del Sr. Belada, Hermana y Conyeg del Retor de la
 Uelra lo demes me huiuyas, en quant a tenir
 contento lo meu company per don rebre la justici
 casio, no puch pensar al contrari, Deu buiga que
 nos moga altre ambuich, que desdeque bato rebre
 tal noticia, que me ha dat prou que senti, que no
 menyaba ni desonria considerant la seu persona per
 Borra de mi, que noa tinc del tot fora del cap y
 sempre penso que com huiyentem oyo, poden dir
 que dich mal del Rey, o la Reyna, o als ministros, y
 per una falta falta, y fame soue per los passats,
 encara que no farien penencia que oixian pena
 mi, ja no desonria de tenir lo desguat, y basar nos
 tanbe, que ab cara de nos temarios han desonrat

padons, encara que ja li bista, que para digna
 beure, logo de dada la embaxada al Rey, para lo En:
 comado al quarto de la Reyna, al del Principe, y als de
 los 2 huiyentem, al del huiyent, al de la huiyent, y al
 dels 2 huiyentis petits, y despus en terra, com bingue
 se avia agradat de soue esta funcio.
 Lo Sr. huiyent Sr. Antonio lo dia de la mana
 de Deu Condolera huique de casa, y soue al Prado
 a parer, pero a cadat que las mans hi trasnolan q
 sembla un bell, de aquells que tremolan tan;
 Dirrecas biment parixa per Sanza a la
 Roca, que jau binda abeune, hit porta un gram
 de torna, per la ma de la Pena mana de Bell, que
 ferro no huiyent a trovor.
 Memorias a tots los de la casa, y la mia.
 que me algo queus mantinguen sono modestat, y
 quedo pregont a Deu los S. M. P.
 Per Conat que desita bembine,
 Melcior Planes, y Pujades

de madant set persones de distinció que no son més
no, que Condes, y Condesas, y dos marqueses, per est-
tú, Deu bulla que los meus Començis no hincen
la Cosa;

En quant a les meues me diu, ja las bolé
aber rebudas, porque no puch fer Cap pec fins a tenir
los, que anís me digue lo de Baidón, lo que sabu:
das logo las hi presentent, hi beuam lo servitua
lo que pots dir al de Baidón, y que no li he es-
cúit, per no haveri Cosa particular;

Se feu a saber com lo dia 19 del passat any
lo anebado de Marmecol, y lo dia 27 alas lo del
matí, ana a Palacé, a don la herbarada al Rey,
que fou una funció molta llarga, que ten feu a
hèll hasta al Palacé del Reial, de haont hogue, hi
menament anaban a Baidón, de Caballeria, seguien
los hincals, y Clarins, de la Caballeria del Rey, ab
los hincantans de Gala que son totos de or, segua
2 apudans de la Plaza, segua 1 mozo, Desp. A Caba-
lls de estat, ab unos mantos, y deusos guarniments,
molt ricos, Desp. 16 Caballs palafrens, tombe de

estat, Desp. 3 mozos ab Coxa, Desp. 6 mozos de dor en
dor ab l'ancuel al Cap, Despues altres 3 mozos ab ploma,
Desp. A hincapants, Desp. 4 mozo ab un Comera a la
ma herada de or y tota guarnida de pedreus, haont
duya los papers, Desp. A Major domo estat, Desp. A Ca-
balleris, Desp. al Caballero Mayor, tots lo labradis a
caball, y per cada Caball un Caiat, y ten Caiats, com la
ab la hincantans de Gala, Desp. huna Comera de la
millora que te al Rey, haont anaba lo anebado,

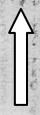
acompaniat del Major domo de Lemmana, del entreduc,
ten de anebadores, y del Capita de Guandá del Rey,
y al portatera de la Comera anaba de Caballero
un mozo, y a detras un piquet de Caballero, y así
para de Cap a Cap, de madant, que no crech, ja may
beuna mes sent la Maestra fou que había un fan-
ch que no podia ana paco per axo totora comia
que ja son ten totos los de madant, com los de Bide
per beure Cores, jo ho boto beure molt be, porque ab
lo Començament que tinc, bato logra de puja a Pa-
lació, not poncís al Sala haont al Rey xep los Enba-

Annex nº19.1: La reputació

Carta de Melcior Planes y Pujades a Salvador Molet y Albardane, nº2.

Da. na. a Salvador Molet y Albardane: 2
 Madrid y Sena a 22 de 1791
 Comissió Comat me alegro que
 esta te encuentras ab felix salut la q
 mon afecte te he desiyat en Compañia
 de la Heresia y la Pubilla. y demes de
 te estimacio, lo mio es como a Den ha
 ciao para lo que na de los agrado Maner
 me; finch xebuda la tua estimada de
 15 del Cosent y bnt lo Contengut Leppa:
 nel, que ja pot pensar ab lo Comoterna
 cio me pasara la Carta que xarbi dels
 comissionats, lo qual me pas bes que fa co:
 era: lo Sr. Castilla, ten tallos y embus:
 tenas com el matey, com se beua ab lo
 declaracio, justificada, autentificada, y lega:
 lizado, que per est Casau xarribat, a la
 meus Compañia Comissionats, la que dona.

no me xarrete y que fino a temir lo demes que ell sap no presenten, memoria
 a tot los de la Casa, y la mia, quedant pregant a Den se q' m' d'
 ton debido y Comat Melcior
 Planes y Pujades



al Credit habian pendut las Contas que es:
cué que lo día A Destre hincieron, la una era
la altre als Comisioneros, y la altre a Joan
Ribar que trabaja a casa al Sr. Sr. Sarracina,
y la altre a mi que es Lemas, que esta al
Comie de casa, dondaba la Melaco punit
del modo que bats entregan la representacio
al Rey y para no cadarme copia de las Contas
sino de las del Comisioneros, non se manda aqui
bats escarse, si a hi, o a bibias, o a Lemas, que al
tempo que se exponen al Rey para para hembra:
gual la representacio, hi havia dos de otros
que tambe se hesperaban, que lo hun, la en:
traga después que jo, y l'altre no lo que era

Rebuda la Carta dels Comisioneros que
me demanan la satisfaccio, lo no trababa
altre medi que anar al escorial a troba
al Lorie del Gardi del Rey que feu que me
aconvello que aguardas al rey a la puera
de la huerta haon onia tota los demanar,
ono no bats somitar ab al Sr. Sr. Lemas ando

y los Sr quem diágozem, y me aconvello
en que no ho feo, per la xas que tal bes
gaba al Escorial no hi avia notant hi feo
los pavor de balde, sol que li conuigo una
conta demanant que si hi havia propositio
que la feo fe hi que la hencia, lo que lo
Bato feo per lo mater Lemas, hencia li la
conta asegurada, hi encara, no he l'ingre-
xposito, ni ho l'ingre al recibo de la Carta
a? Correy,

Amos de axo, al Capita de Guan-
dica Valonas que tan me apacia, me
aconvello que anes atoba a? Princip de
marcano) que feo qui me digue (al tem-
ps que jo esta para quant coque al Rey
exponant i alguns dels altres dos que tan:
be solan entregan representacio y tota ex-
xadam qui comenar) (para hasta ha de:
lante, hi a l'axo me bats ha a? per
del Rey) Bato Exce al Capita, hi bats ha-
na atoba a? Princip de marcano, deman-
nandi que sin bolá con la Comissat de

Annex nº20: Les aliances matrimoniales

Cayetano Franqués de Mataró i resident a Madrid pren a Rosa Camps natural de Mataró per esposa. (1ª pàgina).

Yo Cayetano Franqués de Mataró y Rosa Camps.
En el Nombre de Dios todo poderoso Amen. En la
Villa de Madrid a los días de Mayo de mil
setecientos y nueve años ante mí el Sr. D. Cayetano Franqués,
D. de Ma. hijo leg. de D. Cayetano Franqués
Difunto y D.ª Mariana su mujer y Carretero
Natural de Mataró en el Obispado de Barcelona.
Dijo que amara a María y a Dios más
y de ella siempre usó su nombre y para su sustento
vicio y su vida tratada de casado y de ella se separó y for-
ma a D.ª Mariana su hija con D.ª Rosa Camps.
Natural de la Ciudad de Barcelona, hija leg. de D.º
Maximo Camps Natural de Mataró y D.ª Mariana su mujer
el Obispado de Bisagra y D.ª Mariana su mujer Difunta
Natural que fue del lugar de Mataró en el Obispado
de Tortosa. Mediante que eran próximos al con-
traer D.ª Mariana no por parte de D.ª Mariana
Dijo que se le había ido la memoria antes de contraer
caso y venio a D.ª Mariana su mujer y a D.ª Mariana su
hija a su poder. Dando la fe por la presente
confesaria haber venido de la D.ª Rosa Camps.
por D.ª Mariana su mujer y de la D.ª Mariana su
hija. Causa de la D.ª Mariana su mujer y de la D.ª Mariana su
hija. Que tardó. y Valuada por

Annex nº20.1: Carta de pago y recibo de Dote. Dn Francisco Jayme Loborio Mas à favor de D^a Maria Giro su esposa. (1^a pàgina).

Ambdós són catalans, ella resideix a Vic i ell treballa com a comerciant a Madrid.

En la villa de Madrid a dicho dia del mes de Julio,
de mil setecientos y noventa, ante mi el Escriba-
no y testigos parecio D.ⁿ Francisco Jayme Lobo-
rio Mas, vecino y comerciante en ella, y dijo
Que habiendo tratado tomar estado de matrimo-
nio con D.^a Maria Giro, hija de D.ⁿ Miguel
Giro, y de D.^a Inamela Adenso, residentes que
entonces estaban en la Ciudad de Vich, Principa-
do de Cathalunya, comisario Podes ante mi, en
nueve de Septiembre del año proximo pasado
de mil setecientos ochenta y nueve, a D.ⁿ Josef
Antonio Simon y Sayol, Notario de Dha Ciu-
dad para que en nombre, y con concurrencia
de la D.^a Maria, y de sus Padres, hiciera y otor-
gara las correspondientes Capitalaciones inã-

Annex nº21 : Les coalicions mercantils. La companyia.

La companyia és la reunió de varies persones o societat per a un mateix fi; normalment econòmic, industrial o comercial. Les cies. mercantils són aquelles associacions per efectuar un negoci comú, al que cadascú aporta capital, treball o ambdues coses a la vegada.¹⁰

Les companyies catalanes acostumen a formar-se amb un nombre reduït de socis (tres normalment) que participen de manera diferent. Poden aparèixer com a socis “capitalistes”, els que aporten els diners, o com a administradors, els responsables de la gestió del negoci. El fet de pertànyer a una de les categories però, no els exclou totalment d’altres activitats.

L’objecte social (és a dir, el negoci a dur a terme) determina l’existència i la natura de la companyia (el termini de vigència, les aportacions inicials, el nombre de socis...). Una de les característiques de la companyia, la versatilitat, la feia fàcilment adaptable a qualsevol situació. Tots els negocis es podien organitzar sota la seva forma, per la qual cosa esdevenia un instrument útil i còmode. Des del comerç al detall amb botigues de teixits, drogues, sucre, vi..., al comerç a l’engròs, sense oblidar les institucions que realitzaven assentaments civils i militars o assegurances, totes les formes de comerç s’encabien sense problemes dins de la companyia.¹¹

Donat l’ampli radi d’acció, les companyies apareixien en un primer moment com a universals. No definien el seu objecte social perquè s’adaptaven a qualsevol negoci; amb el temps però, l’especialització funcional que va tenir lloc al món dels negocis va motivar el naixement de companyies comercials, financeres o industrials. Les més esteses i importants eren les primeres amb un predomini clar de la indústria tèxtil.

Els elements formals que acostumen a aparèixer en la constitució de companyies són els següents:

1. Data i invocació divina
2. Nom i cognom dels socis, categoria socio-professional, lloc de residència i origen.

¹⁰ Definició extreta del *Diccionari de la llengua catalana*. Institut d’Estudis Catalans. Barcelona: ed.62. 2007.

¹¹ LOBATO FRANCO, I. (1995). *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial (Barcelona 1650-1720)*. Sevilla: Universidad de Sevilla. Secretariado de publicaciones, pàgs. 247-249.

3. Duració. La vida habitual de la companyia era de tres a cinc anys i el més freqüent, sobretot per a les botigues de teixits, era que es renovessin els contractes. Finalment, l'acabament de l'associació pot ser motivat per l'assoliment dels objectius, la mort dels socis, la dissolució de vincles, pèrdues econòmiques...¹²
4. Capital aportat per cada soci. La inversió inicial per persona depenia principalment de la funció que haurien de desenvolupar. Els socis capitalistes col·laboraven amb un 80% del capital, mentre que els administradors -els encarregats de la gestió- aportaven el seu "treball" i el 20% dels diners. En resum, el fons social de la companyia era força heterogeni. S'hi podia contribuir amb diners, mercaderies, efectes o treball.¹³
5. Nom del soci administrador i les funcions referents a la seva gestió.
6. Especificació sobre caixa i llibres comptables.
7. Informació (nom, salari...) del personal contractat.
8. Local on tenen lloc les activitats de la cia. (si és de propietat, preu del lloguer...).
9. Delimitació del crèdit que pot atorgar la cia.
10. Clàusula que contempla la mort d'algun dels membres fundadors.
11. Repartiment de pèrdues i guanys. Clàusula imprescindible on s'explica la fórmula triada per distribuir els beneficis.
12. Liquidació de la cia. i explicació detallada de com donar-la per finalitzada.
13. Signatura dels implicats on accepten una obligació il·limitada i solidària vers la resta de membres.

A més dels anteriors punts que conformen un model bàsic de companyia, es solen afegir altres clàusules referides a les funcions dels socis no administradors, a l'ampliació del capital social, als mecanismes emprats per fer-ho o a la possibilitat de què els socis puguin retirar certes quantitats.¹⁴

¹² Ídem, pàg. 88.

¹³ Ídem, pàg. 57.

¹⁴ Ídem, pàgs. 35-37.

Concretament, a les escriptures de companyies comercials s'insisteix molt en el funcionament o marxa del negoci i en el paper de l'administrador. En resum, es detalla:

- La residència del local, un requisit fonamental per aquelles cies. que vulguin vendre al públic. Són en realitat, cases-botigues.
- La compra i venda de les mercaderies, ocupació comuna a qualsevol administrador. En una botiga, per exemple ha d'encarregar-se de tenir sempre l'establiment ben sortit i de comptar amb l'aprovació dels socis capitalistes. És a dir, existeixen uns límits en la compra de mercaderies. De la mateixa manera, els administradors no poden vendre a crèdit (fiar) per sobre d'uns límits havent de procurar les vendes no només als que ho desitgen, sinó als solvents.
- La responsabilitat del personal contractat, també a càrrec de l'administrador. Especialment per al nostre cas, en les botigues de teixits s'hi posa èmfasi en tot allò relacionat amb els treballadors (entre fadrins, aprenents o criades eren tres o quatre persones, mai més de sis), els seus salaris i manteniment (menjar). Lògicament, l'administrador s'adapta als termes indicats i no pot contractar més personal del previst i sense el consentiment de la resta de socis.
- El control financer i comptable de la cia. Tasca imprescindible per a l'èxit del negoci on l'administrador ha de tenir cura de rebre les aportacions inicials, elaborar la comptabilitat amb els llibres pertinents (diaris, records...), controlar la caixa i la seva clau, cobrar als deutors i pagar als creditors, dur al dia la correspondència (redacció dels *memorials*, inspecció i signatura dels albarans de lliurament de mercaderies) i realitzar l'inventari i el balanç anual, normalment els dies previs al Nadal. En aquí també entra l'obligació manifesta de tot administrador d'informar periòdicament la resta de socis lliurant-los còpies de la comptabilitat, inventaris, etc.
- La prohibició d'efectuar negocis a títol individual o per compta d'altres companyies. L'administrador només pot servir a la seva companyia, uns interessos que estan per sobre de qualsevol altre.¹⁵

¹⁵ Ídem, pàgs. 72-76.

Exemple: Companyia fundada pel botiguer de teles Joseph LLeonart i els comerciants, residents a Madrid, Joaquim Valls i Cayetano Franqués

Y QUARENTA Y CINCO.

Part y Comp^a de Mercurio. XIII. Mensis Julij
 anno. a. Nat. Dni M D C C XXXV.

Ennom de Deu sia amen

De y sobre la Compañia, y cosas a ella
 escritas por y entre los señores Joseph Leonart Rodríguez
 de teles, Ciudad de Barcelona, en nom de Joseph
Leonart, y Comp^a de Una parte, y los señores
Joaquim Valls, y Cayetano Franqués Comerciantes
Residentes en la Corte de Madrid y por otros alios con es-
 tado fecho, firmados, y jurados los Capítulos, y paces a ella
 Decretos, y siguientes.

Primo acordamos decir entre Joseph Leonart, y Comp^a
 de Una parte, y d^{os} señores Joaquim Valls, y Caye-
tano Franqués de parte alia, hacer, y firmar en esta
 una buena, y cedida ceda, o hecha Compañia, y so-
cietat entre ellos durado por tempo de dos añõs, que
 comenzaren a correr h^a día primera de Juny
 del Corrient anym mil ve cientos quaxanta cinco, y
 finixan lo ñom día de Diciembre del añõ
mil ve cientos quaxanta seis, a ñ, y hecho de hecho
 en la Corte de Madrid qualquiera negocio de Com-
misiones, mercaderias, y otras que seran benitas
 a dichos Valls, y Franqués Administradores, que
seran de aquella, en la qual Compañia los dichos
Compañeros han firmado, y ponen por Capital, y ponen

Annex nº21.1: Evolució de les companyies mercantils

Señor *D. Gaspar Goniña* *

Barcelona Abril 1. 1794.

*M*uy Señor nuestro : Con motivo de lo que observará Vm. con la circular adjunta , tenemos el honor de participarle , que el comercio de esta su casa en el Ramo de Pintados , en que nos ocupamos , será continuado , desde hoy en adelante , baxo la razon de Joseph Buch , Nadal , y Compañia , substituyendo , el nombre de Don Domingo Nadal , otro de los Socios , que siempre ha sido , al de Armengól que antes regia ; pero sin variacion de los mismos fondos , que siempre ha disfrutado la antigua : Cuyo motivo , junto con la larga experiencia en el articulo de fabrica que tenemos , nos facilita la mayor satisfacion de desempeñar los encargos de los amigos , en pedidos , con iguales circunstancias , segun basta aqui le hemos dado pruebas.

T dando á Vm. muchas gracias de la confianza que le tenemos merecida , le suplicamos la continuacion , baxo el seguro de nuestro esmero y actividad en servirle , y de tomar nota de la firma al pié , para dar á élla solamente fé , y credito en las ocasiones , que nos favorezca de sus ordenes : Interin que Rogamos á Dios guarde la vida de Vm. muchos años.

B. L. M. de Vm. sus atentos Servidores

Su Servidor Joseph Valenti , Socio que firmará *Jph Buch, Nadal, y Cia*

Annex nº22: Les lletres de canvi

El pagament es podia efectuar en espècie i en moneda de plata i or, però el més habitual era girar lletres sobre diferents persones. La lletra de canvi, un document comercial no oficial, era un sistema de venda molt avantatjós. Oferia als clients la possibilitat de fer el pagament de manera fraccionada i amb uns terminis que normalment es feien coincidir amb la celebració de les fires. La confiança en l'espera es sostenia pel paisanatge i en els casos de clients habituals i segurs s'arribava a disposar de sis mesos de límit. Lògicament, en el avenços hi figurava un descompte.

Però com funciona exactament la lletra de canvi? A la lletra, un deutor, anomenat lliurat (normalment el comprador d'una mercaderia), es comprometia a tornar uns diners presos en crèdit al lliurador (creditor de dita mercaderia) en un termini determinat, en una altra ciutat i moneda. El pagament de la lletra podia realitzar-se al lliurador o a un tercer esmentat beneficiari, prenedor o tenidor, a qui el lliurador ha tramés o endossat la lletra. No s'estipulava un benefici fíx, sinó que depenia del canvi de divisa.

La lletra comptava amb dos tipus de venciment, les d'“*a la vista*” i les que permetien més d'un any de termini. Les que oferien menys de nou dies servien sobretot per desplaçar geogràficament recursos monetaris, mentre que les segones comportaven ja un crèdit.¹⁶

El mecanisme de la lletra de canvi assolia la seva màxima expressió quan després d'haver deixat els diners i cobrar-los a una plaça, des d'aquesta es tornava a fer la mateixa operació però en sentit invers. És a dir, anava des d'un punt (A) a un altre (B), i finalment tornava al lloc inicial mitjançant diferents comerciants interessats en fer negocis a A. Amb el retorn de l'últim préstec, el benefici sortia d'aplicar les taxes de canvi de divisa i tot, sense moure els diners de lloc. En paraules de Lluís Castañeda i Xavier Tafunell: “*El fabricante solía reembolsarse el producto de sus ventas a través de letras que le eran enviadas por sus clientes para cobrarlas a un tercero. Él, a su vez, compraba efectos para pagar a sus acreedores*”.¹⁷ Sens dubte, la lletra de canvi era una bona alternativa davant l'alt grau de robatoris i vandalisme.

¹⁶ CASTAÑEDA, LI. (2000). “Efectos endosables y documentación notarial en Cataluña en el siglo XIX”. *Actes del II Congrés d'Història del Notariat Català*. Barcelona: Fundació Noguera, pàg. 191.

¹⁷ CASTAÑEDA, LI. i TAFUNELL, X. (1993). “Un nuevo indicador para la historia financiera española: la cotización de las letras de cambio a corto plazo”,

A la correspondència dels Torelló apareixen nombroses al·lusions: *“No duptam aurà rebut la que li escrigueram lo correu pasat junt ab (amb) dos lletres q.li remeterem, una de 1000ps. y altre de 800 ps. se servirà cobrar la adjunta q li remetem de 91 ll 196 diners. dada per nosaltres a favor de Sm, a càrrech del Sr. Segismon Borrull y la abonarà en nostra compta”* (carta nº 3, ll. 1566, FT), o *“Veyem quedava en son poder la lletra de 1050 s. li auriam rremesa a càrrech del Sr. Jph Figueras de Barcelona, que està.bé q. en sent cobrada nos.la abonía en compta”* (carta nº19, ll.1566, FT). La de Gònima també és plena: *“Adjunto remito a vm una L de R 1o.385 y 37 dada en este dia y a 4 vista por estos Sr.Daudirot y Cia a mi orden y cargo de los Sr.Huguet y Dupré la qual he zedido para que se sirba mandar ejecutar lo nezesario para su cobro, y abandonar me en quenta con lo que queda mismo el dia”* (l·ligall 80/1, carta nº6).

Les més buscades eren les lletres referents a Madrid: *“el favor de franquearme carta ordre a.favor del Sr Dn Juan de Tinajas en Madrid”* , “(carta 310, de Pau Poncer a Isidre Torelló, ll.1566, FT).

Constantment, Nadal es queixa de la seva escassetat.¹⁸

Revista de Historia Económica, nº2, año XI. Madrid: ed. Universidad Carlos III, pàg. 370.

¹⁸ Per ser conscients dels deutes, moviments o negocis catalans a Castella, veure el *Llibre de vendes* de Joan Aribau del fons Castanyer on figuren molts exemples: Fco. Codina deu el 1776 una lletra de canvi pagadora a Madrid, Pere Jover és client a Medina del Campo, Jaume Gironella paga una lletra a D.Pau Ori i Cia. també de Madrid... (*Llibre de vendes*, FC, ANC).

Annex n°24: La Societat de Consum



Les noves pautes de consum augmenten la preferència per l'individualisme i la comoditat, d'aquí el gran èxit dels estris de cuina, dels recipients personals o de la tímida introducció de la forquilla. La primera imatge és una vaixel·la que conté 26 plats individuals, quelcom impensable a l'Edat Mitjana, on tothom menjava col·lectivament de les mateixes safates o fonts.¹⁹ Abans, el menjar s'agafava de grans plats amb una forquilla de dues puntes o amb la punta d'un



Ceràmica de Alcora, segle XVIII

ganivet. També era ben vist, menjar amb tres dits de la mà. Pràctiques que es poden apreciar en les següents imatges.

¹⁹ Les quatre imatges pertanyents a aquests annex han estat extretes de les webs: <http://www.castells.com.uy/mobil/nov07/301-375.htm>, <http://www.guiarte.com/noticias/ceramica-de-espana.html>, <http://isone.blogspot.com/2006/11/hbitos-alimenticios-medievales-iii.html> i <http://mercadillosmedievales.blogspot.com/2008/07/el-comer-de-los-feudales-medievales.html> respectivament.



Annex nº25: Els nous estils de vida: La diversió
Carta per a Zeferí Ferret procedent de la capital.

Barna a 25 Jbre de 1852.

Zeferino: celebramos inxiriso la buena cosecha que nos avisas, como
y tambien el que el tiempo ós haya secundado la recoleccion de los vi-
nos, cuya pronta operacion no duda q^d. contribuirá muchissimo á la bue-
na qualidad de los vinos. Continua recogiendo los algarobos, y al mis-
mo tiempo en cazav alguna codorniz, y regalarte con ellas, y regalarnos;
pues q^d. quiero q^d. emiendas q^d. nos guitas tambien. Sobre todo despa-
chaa las transacciones, y quedao pronto al primer aviso q^d. puede se re de
de un instante á otro; bien q^d. ahora no se avista la esquadra, ni
se tienen de ella noticias positivas. Aquí continuamos divertiendo.
Anteyer fuimos con Escolastica y Bonera á ver unos juegos caritativos
q^d. se nos dió el cuerpo de artilleria en la hora; buena funcion: luego
pasamos á casa á tomar chocolate, y sin descansar al teatro donde
vimos dos representaciones Francesas, comedia, y opera ó sea una farsa
con musica: xerizamos á das diez, y media: Ayer á la procesion de
la Merced, y así va el Mundo.
Todas quedamos buenos: Escolastica va experimentado los efectos
de las aguas con alguna erupcion curanea en los brazos: esto es un

salud: Mi Madre polirica continua reponzandose de manera q^d.
 Ayer salio ya a Misa: esto despues de haberse dado vn curso sin
 igual en la noche del Miercoles: estaba en cama dos dias habi^{do}, guar
 do al anohecer la intramos se levantase vn raro p^o: componete
 la cama; y here aqui le acometio vn desmayo, y a este siguió orzo, y
 orzo, y se nos quedó sin habla, y sin sentidos, retiramiento de pulso,
 gestos convulsivos lo precedieron, ojos fijos, y entorpecidos; vaya excoime
 q^d habia acabado: pero gracias a Dios volvió al otro de vn fuerte
 Vinagre, y fueron por demas los Medicos q^d acudieron al llama
 miento. Tenemos buenas noticias de Quimier, y creemos salid
 esta tarde a visitale.

Escolastica ~~me~~ emarga q^d. digas a Madre q^d hana quanto se le avisa.
 La Sirell sigue bien: ayer estaba en casa Frans: todo el Mundo os
 reasaltada: tu manda a mi

Antonio f.

El remitent, Antoni Ferret, explica que ha anat a prendre xocolata amb Escolàstica, la seva germana. Activitat molt freqüent que s'inclouria dins de la nova concepció de l'oci. Les següents imatges decoren una cuina del segle XVIII amb una escena que mostra la preparació de la xocolata i dels dolços per part dels criats per al berenar dels amfitrions (a l'esquerra de la segona fotografia es pot veure a la senyora de la casa). Suposen un document gràfic representatiu de la seva època ja que reflecteixen els estrats socials, els utensilis de cuina, el menjar...²⁰

²⁰ Fotografies preses al Museo de artes decorativas de Madrid: <http://mnartesdecorativas.mcu.es>



De fet, tots els viatgers que han deixat testimoni dels seus periples pel Madrid del XVIII queden sorpresos del gran consum de xocolata. Costum que era seguit d'un got d'aigua molt freda (o del famós refresc) i dels pastissos²¹

²¹ YUN i GARCIA (1997): 255.



Annex nº26: Els homes i la moda

L'article de José Somoza "Usos, trajes y modales del siglo pasado" aporta nombrosa informació sobre els hàbits, certament exagerats, dels madrilenys en relació a la cura de la imatge personal.²² L'autor va viure a cavall del segle XVIII i XIX, de manera que les seves impressions són un testimoni de primera mà. Comença descrivint el que feia un ciutadà normal: *"Apenas un caballero se levanta del lecho, ya se le estaba esperando para hacerle la barba (porque ningun español se afeitaba a sí mismo)... en seguida de este afan comenzaba su oficio el peluquero, que no empleaba poco tiempo en batir, ensebar, freir y empolvar la cabeza. Acto continuo principiaba el prolijo trabajo de vestirse, que no le finalizaban los mas diligentes en menos de tres cuartos de hora: tantas eran las piezas de sus atavios, y tantas las hebillas con que se ajustaban, desde la que apretaba el corbatín hasta las que sujetaban el calzado. Terminada por fin esta faena, nuestro hombre ceñía su estapada, tomaba bajo el brazo su sombrero y se encomendaba a Dios...Si caminaba a pie era con suma precaución y tiento para librar del polvo o de los barroes la media de seda blanca y el zapato a la mahonesa. Conocí un militar que adquirió extraordinaria consideración y fama porque atravesaba Madrid en invierno sin enlodarse...Somoza explica una altra anècdota que il·lustra perfectament quin lloc ocupava a l'escala de valors la bona aparença: "Yo vi al célebre Jovellanos boca a bajo sin tocar la almoada sino con la frente para no descomponer los bucles". De fet, la dèria per conservar al màxim possible el treball dels perruquers o criats que ajudaven a vestir-se era tal, que s'havia creat tota una "maquinària" per no tacar-se: "A la una se comía, y se comía más que ahora, pero era necesario mas habilidad para saber comer que para saber ganarlo. Habia unos cucuruchos de carton para adaptarse encima de los vuelos, porque era cosa sentada que el uso de las manos era nulo mientras estaban rodeadas de tales adornos".*

Tot el ritual (o la bogeria) per lluir un bon semblant creixia encara més els dies festius: *las gentes todas corriendo azoradas se encontraban, se impedían gritándose y estorbándose. Habia infelices Zeus e caian muertos de cansancio y despecho por*

²² SOMOZA, J. (1837). "Usos, trajes y modales del siglo pasado", *Semanario Pintoresco español*, 14 del X, pàg.7.

faltarles el tiempo para acudir a peinar, calzar, afeitarse y vestir a sus parroquianos, tal era la sociedad en estas solemnidades.

En qualsevol cas, els dies ordinaris no eren ni molt menys distesos en relació a la roba i les modes dictaven intocables regles. Molt sovint s'arribaven a donar fins a *“tres metamorfosis en los caballeros. Capa i cofia a la mañana, a lo militar despues, y a la tarde de majo para ir a los toros”*

Declara l'autor, que *“solo a personas que no habian de concurrir después a grandes tertulias les era licito prescindir del peinado y recojerse el pelo en una redecilla”*. Cosa que tothom (si podia) mirava d'evitar. Lògicament, una gran part de la societat no freqüentava tals llocs, però la tendència general durant molt de temps va ser voler identificar-se amb classes superiors.

Les dones ho tenien, si cab, més difícil: *“las damas elevadas sobre los tacones daban pasos peligroso y parecidos a los de la gallina cuando escarba. Oprimidas además por una cotilla cruel, ¿qué ejercicio podia hacer ni qué agitación eran capaces de resistir? Tan perpetua era en ellas la cotilla, que habia madres de familia que criaban a sus hijos, dándoles el pecho por una pequeña trampa o portezuela practicada en el peto de la cotilla misma”*.

Annex nº27: La moda segons R. De la Cruz

Sobre els capricis de la moda, els problemes econòmics o de salut que causava i, en definitiva, sobre les situacions surrealistes que es podien donar, Ramón de la Cruz, el millor pintor dels costums del seu segle segons Benito Pérez Galdós,²³ escriu *El espejo de la moda* on ironitza sobre les necessitats supèrflues.

Diversos personatges dialoguen sobre el tema. Comencen el pare de Rosa (cansat de les seves exigències) i el marit d'una de les seves amigues, Júlia, admirant la capital arran dels canvis que ha experimentat: *“Yo no conozco, hijo, como soy cristiano, á Madrid. Ni la apariencia de lo que era hace treinta años, le quedó “ això però, no és motiu de queixa, diu Carlos, el marit: “Pues yo no me escandalizo sino de los mentecatos que el comercio de supérfluas bagatelas ensalzaron: que no conocen que hasta la decencia en los criados; y que dan á las mugeres mas de aquello necesario, segun su clase, su edad y sus rentas” el pare, hi és d'acord amb ell: “no tiene ciertos indecentes sayos, é inútiles baratijas, y gorras que inventó el diablo para aumentar holgazanas y hacer hombres desdichados”.*

El cansanci del pare sembla lògic davant les afirmacions de Rosa a Júlia: *“pues no tienes que enseñarlos á esas mañas, sino hacer de tu dinero los gastos que quisieres, yo no tengo de renta ni dos ducados, y hago cuanto se me antoja. Apenas se han inventado, uso de todas las modas; y ello cantando ú rabiando, si mi suegro no los paga mi marido hace un milagro”.*

Com no podia ser d'una altra manera, la modista, personatge importantíssim per al tema en qüestió, també fa acte de presència i es queixa de la hipocresia de lloar la bellesa d'una dama i després criticar-la: *“¿Cuánto está una dama decente con ella, y estan gritando despues, que son inmodestas las modas!”.*

Al cap i a la fi, la roba serveix per embellir una persona: *“Sabemos suplir con el arte y el trabajo lo que la naturaleza á muchas les ha negado”.*

Però no és fàcil, ni còmode. Sorpresa pel tipus de calçat, Júlia pregunta a Rosa: *“Y se puede andar con esto?”*, al que li respon l'amiga: *“No se puede, pero andamos”.* Júlia ho corrobora: *“no se puede andar, á fé, derechas ni en buenos pasos”.* El seu marit es congratula i ella li reconeix: *“con la tela van pisando, y el pie que*

²³ PÉREZ GALDÓS, B. (1872): “Don Ramon de la Cruz y su época” a *Revista de España*, artículo segundo, nº XVIII, pàg. 51.

parece chico tiene dos tercias de largo. ¡Pobres pies míos! ¡maldita tal moda!

Els pentinats també sobten els protagonistes: “*Y todo eso ha de embocarlo usted en mi cabeza? El perruquer, ple de raó diu: “Y más. En poniéndome yo, planto encima de las cabezas cuanto me viene á la mano”.*

La tirania de la moda estranya a Julia: *¿Y esto es lo que ahora se estila?, la modista mira de tranquil·litzar-la: “Por eso no hay que asustaros, que mañana habrá otra cosa, otras cofias, otros lazos, otros diges para el cuello, pues solo en meses llevamos medallones y tiranas, borlas, cordones delgados, cordones gordos, zagalas o cruces de gustos varios, delfines, y últimamente corazones coronados, etc: y ya tenemos dispuesto para el veano, llevar al pescuezo una fiesta de toros colgando: y en llevándolos un mes serán ridículos sayos los de ahora, porque no comemos sino inventamos cada semana un delirio; y cuanto peor mas despacho”.*

Però la fugacitat de la moda la preocupa o indigna encara més: “*De ese modo, aunque me gaste yo los veinte mil ducados en modas esta semana, en la que viene me hallo desnuda, ó en precision de empeñarme en otros tantos?”.* L’espant arriba en sentir la intervenció del marquès: “*Cabal: y ved el ejemplo en mi mujer, cuyos gastos y estravagancias de modas y desorden, arruinaron su opinión, casa y salud, y por fin la sepultaron*” i canvia totalment d’opinió: “*Mi Carlos, que este espejo de las modas á buena luz contemplado, vuelve á su lugar mi juicio, que estaba ya dislocado”.*

La seva amiga, víctima de la moda, no la compren: “*¿En fin, has determinado andar por Madrid de gansa haciendo reir á cuantos y cuantas te vean?”*, Julia, plena de raó li respón que no: “*pienso muy al contrario: y cuando ellas digan: ¡mira qué cantidad y tamaño de brillantes! ¡qué completos aderezos! ¡qué peinado tan natural! ¡qué de encajes tan preciosos y tan anchos! ¡qué honesta y qué buena ropa lleva la paya de Almagro! Diré yo, ¡mira cuál brillan las piedras y el oro falso! ¡cómo del peso del hierro el cuello lleva doblado! ¡qué indecente ropa, y qué color mal puesto y comprado lleva aquella petimetra de Madrid! Y por el tanto graduaremos la familia que le vaya acompañando!*”. El poema acaba aquí, amb una Julia victorejada per la resta de personatges.

Annex n°28: El *trickle up*

En la següent obra de F. Goya s'aprecia l'assimilació de la moda popular per part de les classes benestants. *La gallina cega*²⁴ mostra alguns joves aristòcrates vestits de *majos* i *majas*. El contrast és evident si es compara amb altres figures que, tocadetes amb plomes i casaques de vellut, segueixen els dictats de la moda de les classes altes procedents de França.



La gallina cega (1789)

²⁴ *La gallina cega* de F. Goya era un dels cartrons que servia com a model per a les manufactures de la *Real Fábrica de Tapices de Santa Bárbara* i tenia com a finalitat decorar el dormitori de les infantes del *Palacio de El Pardo*. Imatge extreta de: [http://es.wikipedia.org/wiki/La_gallina_ciega_\(Goya\)](http://es.wikipedia.org/wiki/La_gallina_ciega_(Goya))

Annex nº29: La fugacitat de la moda

En l'obra d'Eugenio Villalba, *Visitas de las ferias de Madrid*, s'aprecien algunes de les idees que conformen la societat de consum. La fugacitat o extravagàncies de la moda són temes recurrents: *“Por la tarde pasamos á la calle de Toledo; y por todo la anduvimos; él preguntado, y yo respondiéndolo. Lo primero que le llamó la atención fue una bata con cola...que estaba colgada entre otras cosas, amarilla de seda, con flores verdes, moradas, rosas de 200 hojas; tulipanes, cebollas, puerros, y todo género de hortalizas; y en la cenefa, que era de la misma tela, tenía pintadas las guerras de Italia, cazadores con perros...y todo lo demás que se contiene en el credo; de modo que allí estaba dibujado el primer capítulo del Génesis. Mi compañero me dijo, por cierto que este guardapiés ha de valer más de 300 reales. Ni ochavos han de dar por él, porque esa tela, dixeyo, ya no es del gusto del día y si vienes el año que viene á la feria la verás colgado otra vez ahí”*.²⁵

La moda pot ser delirant, fins al punt de causar confusions: *“Qué canastillas son aquellas que llevan estas mujeres en la cabeza? No seas tonto, le respondí, que no son canastillas...son los peinados que se estilan ahora; y esos que llevan se llaman turbantes de amor; sombreros á lo Calioastro...”*.²⁶

²⁵ VILLALBA, E., (1790). *Visita de las ferias de Madrid*. Madrid: Palas Roman, pàgs. 51-53.

²⁶ Ídem, pàg 14.

Annex nº30: Una aproximació al *Motín de Esquilache*.

La defensa de la capa.

Per qüestions de seguretat, el secretari d'hisenda i guerra, Leopoldo de Gregorio –Marqués de Esquilache–, promulgà un decret que pretenia regir la vestimenta dels homes. Com que la inseguretat a la capital era a l'ordre del dia, es treu endavant un ban el 10 de març de 1766 que proscriu l'ús de capes llargues i barrets rodons ²⁷ sota el pretext de què certs vestits dificultaven la identificació dels sospitosos i dissimulaven les diferències socials: *“Al abrigo del sombrero gacho, y del embozo mandó sm que se tratara de desarraigat este abuso indecoroso á la nación y sumamente perjudicial a la seguridad publica, y a la decencia: porque ocultando á los malhechores, aumentaba las dificultades de conocerlos y burlaba las diligencias de la justicia para el castigo de los delitos sin lo qual no puede haver subordinación, orden, ni tranquilidad en un estado”*.²⁸

²⁷ Fragment de la Reial Ordre signada per Carlos III per iniciativa del seu ministre el marquès de Esquilache: **“La prohibición de usar capa larga, sombrero chambergo o redondo, montera calada y embozo en la Corte y Reales Sitios.** *No habiendo bastado para desterrar de la Corte el mal parecido y perjudicial disfraz o abuso de embozo con capa larga, sombrero chambergo o gacho, montera calada, gorro o redecilla, las Reales Órdenes y bandos publicados en los años 1716, 1719, 1723, 1729, 1737, 1740 prohibiendo dichos embozos y especialmente la Real Orden... que se renovó en el año de 1745, mando que ninguna persona, de cualquier calidad, condición y estado que sea, pueda usar en ningún paraje, sitio, ni arrabal de esta Corte y Reales Sitios, ni en sus paseos o campos fuera de su cerca, del citado traje de capa larga y sombrero redondo para el embozo; pues quiero y mando que toda la gente civil de sus rentas y haciendas o de salarios de sus empleos o ejercicios honoríficos y otros semejantes y sus domésticos y criados que no traigan librea de las que se usan, usen precisamente de capa corta (que a lo menos les falta una cuarta para llegar al suelo) o de redingot o capingot y de peluquín o de pelo propio y sombrero de tres picos, de forma que de ningún modo vayan embozados ni oculten el rostro; y por lo que toca a los menestrales y todos los demás del pueblo (que no puedan vestirse de militar), aunque usen de la capa, sea precisamente con sombrero de tres picos o montera de las permitidas al pueblo infimo y más pobre y mendigo, bajo la pena por primera vez de seis ducados o doce días de cárcel [...]; y en cuanto a las personas de primera distinción por sus circunstancias o empleos, la Sala me dará cuenta de la primera contravención con dictamen de la pena que estimare conveniente, pero quiero no se entiendan las dichas penas con los arrieros, trajineros u otros que conducen víveres a la Corte y que son transeúntes, como anden en su propio traje y no embozados; pero si los tales se detuviesen en la Corte a algún negocio, aunque sea en posadas y mesones por más tiempo de tres días, hayan de usar el*

*Indumentària típica de capa i barret ample*²⁹



L'obra de F. Goya *La maja y los embozados* mostra la perillositat o els inconvenients de l'ús de la capa i el barret. D'aquesta manera, molts podien cometre malifetes sense ser reconeguts. Segons els mateix autor, l'escena mostra "unos embozados pidiendo bronca al paso de una pareja".³⁰

sombrero de tres picos, y no el redondo o de monteras permitidas y descubierto el rostro bajo las mismas penas". Fragment extret de: <http://recursos.pnte.cfnavarra.es/~mzubicob/esquilache1.htm>

²⁸ SEMPERE i GUARINOS (2000), pàg.169.

Més mesures d'higiene i salubritat el van acompanyar (prohibien des de la lliure circulació d'animals pel carrer, fins a la persecució dels venedors ambulants, contrabandistes, prostitutes...) i tot un aire militar envaïa la ciutat. La continuada presència de tropes i patrulles *d'inválidos* front els edificis i palaus donava els elements per a la comparació amb un caserna. En realitat, tot s'encabia en un intent de reforma i de sanejament major; les normes pretenien netejar els carrers de brutícia, però també de delinqüents: *“Todo disfraz es opuesto á la buena policía, porque solamente los malos son los que procuran no ser conocidos”*.³¹

En un primer moment la reacció pel decret va ser de sorpresa, *“¡La mala pinta basta para ser recluido!”* deia la *vox populis*. Simplement per la indumentària, la gent podia ser arrestada al·legant vagància. La roba esdevenia llavors un delicat element de classificació ja que a través d'ella s'inferia la categoria moral de la persona i se la jutjava en conseqüència. En funció de l'aparença externa, una *Real Orden* del 3 de novembre de 1770 establia la llibertat de les autoritats policíiques per dur a terme *“levas de gentes ociosas y sobrantes que viven distraídas, valdías y malentretenidas, sin aplicación al trabajo”*. No caldria aprofundir en tot el que de subjectiu, d'injust i d'arbitrari devia tenir la nova norma.³²

Immediatament, la gent rebutjà retallar-se les capes perquè: *“muchos oficiales y jentes de pocos medios que con el sudor de algunos meses han ahorrado para hacerse una capa, -pues- crehen que se les inutilizan y hechan a perder con estos cortes”*³³. De fet,

²⁹ Imatge extreta de: http://www.materialesdelengua.org/LITERATURA/HISTORIA_LITERATURA/BUE

[RO/esquilache/Esquilachenotas_cmap.html](http://www.materialesdelengua.org/LITERATURA/HISTORIA_LITERATURA/BUE)

³⁰ El quadre pertany a una de les sèries de cartrons destinades a la *Real Fábrica de Cartones de Santa Bárbara* i serví per decorar el menjador del Príncep d'Astúries. Imatge extreta de http://es.wikipedia.org/wiki/Paseo_por_Andaluc%C3%ADa

³¹ SEMPERE i GUARINOS (2000), pàg.165.

³² Que un cas particular serveixi de mostra. José Cuellar, un perruquer de 25 anys, fou detingut el matí del 28 de juliol del 1781 a la Plaza Mayor perquè, segons l'alguatir, el seu vestit era bastant deteriorat. La defensa del jove de què dit estat responia a una qüestió de comoditat per a l'exercici del seu ofici no el va lliurar de ser reclòs durant dos anys a l'Hospici. LÓPEZ GARCÍA, J. M. (2006). *El motín contra Esquilache. Crisis y protesta popular en el Madrid del siglo XVIII*, Madrid, Alianza Editorial, pàg.217.

³³ Ídem, pàg. 97

es tractava d'una valuosa peça que, donat el seu alt preu (70-240 reals, l'equivalent al treball d'un peó de la construcció d'un a tres mesos), no tots podien adquirir. D'aquí que fos considerat un article de prestigi i hagués lladres especialitzats a sostroure'l. El seu ús era molt apreciat per combatre el fred i altres inclemències. Fins i tot la manca de xemeneies o combustible estenia la seva utilitat a les llars. La capa però, no només servia per resguardar-se del fred o fer gala d'una posició social. J. M. López Garcia explica que molts treballadors la guardaven amb cura perquè suposava un element valuós susceptible de ser bescanviat en moments de crisi. Situacions que no devien ser infreqüents donat l'endeutament crònic al que estava sotmesa una gran part dels habitants de la vil·la. Quan l'endeutat no tenia família o amics que el poguessin fiar i la seva paraula no gaudia de gaire crèdit, no li quedava més remei que empenyorar algun objecte apreciat.³⁴

La negativa tenia a veure amb motius econòmics, però no era la única raó. Els madrilenys veien perillar els seus símbols nacionals a mans d'un ministre estranger.³⁵ La defensa del seu casticisme i la desproporcionada repressió d'algunzirs i *inválidos* amb multes i 54 empresonaments desfermà la indignació i l'empipament popular.

Al punt de mira de totes les crítiques es va situar el ministre, un francès amb qui la població no s'identificava i al que culpaven de voler imposar una moda forana. La protesta començà a guanyar llavors un tint patriòtic, raó per la qual segurament el poble no va posar mai en dubte a Carles III o a l'Església. La àmplia oposició antigovernamental que en sorgí com a conseqüència no va ser únicament pel tema del vestit. Lògicament, hi havia un terreny ben abonat i un context general de carestia que influí, però va ser el detonant necessari perquè la situació es desbordés. La síntesi perfecta la representa el següent refrany: "*no es furioso desatino y*

³⁴ Ídem, pàg. 67.

³⁵ Una poètica apologia de la capa es llegeix encara al segle XX i se la descriu com un símbol inequívocament espanyol: "*Acaso la primera capa madrileña la lució Godoy en la Florida, disfrazado de majo verbenero. Se transfiguró en bandera en la epopeya del Dos de Mayo, y también sirvió de sudario a esos desarrapados que copió Goya en <Los fusilamientos>. Tiene, pues, un bravío abolengo que no se ha desmentido jamás...aun siendo airón popular puede presumir de aristocracia intelectual y de la sangre. Y principalmente de garbo español...sólo por una depravación de la fantasía nos podemos imaginar a los héroes poéticos con gabardina...En la castiza artesanía madrileña hay caperos que tienen un don para cortar esta prenda, que debe poseer ese algo misterioso que se llama gracia...*" ROCA (1942), pàg. 450.

*un error de tomo y lomo que las capas falten como nos ha faltado el tocino?”.*³⁶

I és que la ciutat no era la terra promesa que molts esperaven, les condicions de vida del poble lla s'havien endurit durant el regnat de Felip V i Ferran VI. La reducció de salaris, la precarietat laboral i la



El motín de Esquilache, obra de J. Martí³⁷

imparable pressió fiscal per finançar les noves mesures de seguretat (s'encaria el combustible i l'oli d'oliva per una intensificació de l'enllumenat públic) eren una bomba de rellojería combinades amb la pujada de lloguers i productes de primera necessitat. La cistella de la compra augmentava un 61,9% entre 1751-1800, els aliments més bàsics com el pa, la carn, els lactis, el vi, carbó...ho feien un 92% i la mala reputació de la junta d'*Abastos*, de la que es deia era una "*junta de lobos con piel de ovejas*", no feien més que desbordar la paciència social.³⁸

Tot plegat suposava un greu afront: per al poble no només era més difícil subsistir, sinó que a més a més, se'ls amenaçava amb privar-los d'unes caríssimes capes que tant els havia costat guanyar i que

³⁶ Seguint amb el refrany popular: "*un hambre madrileña, que la canina no es nada*", LÓPEZ GARCIA (2006), pàg. 56.

³⁷ Imatge extreta de http://www.kalipedia.com/historia-espanola/tema/edad-moderna/motin-esquilache.html?x1=20070712klphishes_189.Kes&x=20070712klphishes_190.Kes

³⁸ Ídem, pàg. 94-95

havien de substituir, per a més inri, amb una vestimenta estrangera.³⁹

La resposta popular no es va fer esperar. Els protagonistes, lluny de ser únicament rodamóns o delinqüents (la tesi oficial donada la por a reconèixer la majoria d'edat política de les masses), constituïen en paraules de López García un excel·lent tall transversal de la població treballadora de Madrid. Determinats a fer sentir la seva veu, es mobilitzen: “50 españoles prontos a defender la capa y el sombrero redondo, y que todo aquel que verdaderamente lo fuese y quisiese agregarse a este partido, se le proveería de armas, municiones y de todo cuanto necesitase”.⁴⁰



*Montón de Madrid, obra de C. Múgica i J. Donon.*⁴¹

El 10 de març comencen les protestes i el 23 del mateix tenen lloc els assalts a casernes i al propi domicili del ministre, provocant la seva fugida. El rei ha de recular i l'endemà es veu obligat a atendre

³⁹ López García explica que el malestar per l'endeutament i per l'encariment de la vida material va ser enorme perquè tot i la transició al capitalisme, els assalariats continuaven pensant en termes d'un dret inalienable a la subsistència. Eren idees d'arrels cristianes profundament assimilades per la població que, davant les contradiccions socials i la indignació per les reformes d'Esquilache, feien vessar el vas. Ídem, pàg 138.

⁴⁰ Ídem, pàg.101.

⁴¹ Imatge extreta de: <http://cursos.pnte.cfnavarra.es/~mzubicob/esquilache1.htm>.

les peticions del poble que, a banda de voler conservar la capa i el barret tradicionals, exigeix la marxa dels ministres estrangers, la rebaixa dels preus, la desaparició de la guàrdia valona, etc. No obstant això, les concessions no duren gaire i en breu, el 6 d'abril, un cop s'han calmat els aldarulls, les autoritats carreguen novament. El poble havia aconseguit certes reivindicacions, però la capa llarga i el barret rodó passarien a ser la indumentària dels pròfugs.

Els Borbons conceben l'ordre a tots els nivells, tant a l'Estat com a la societat, així, si el vestit es considerava el reflex de la població, no estaven disposats a tolerar extravagàncies ni excentricitats. J. Sempere i Guarinos definia així a Carles III i al seu context: *“Madrid estaba sin policía; llena de inmundicias; sin luz de noche; sin buenos paseos, ni más diversiones diarias, que el tenderse á la larga á tomar el sol, ó un teatro licencioso, y corrompido, tanto en la moral...”* i com si fos el seu antagonista : *“Carlos III amaba las artes...y sobre todo el aseo, y propiedad en el vestido, no podia mirar con indiferencia estos objetos: y así trató desde luego de poner en ellos el orden conveniente”*.⁴²

L'autor explica que al rerefons s'amagava un gir ideològic on l'indigent ja no era considerat una via per als benefactors que es volien guanyar el cel, sinó quelcom que feia nosa. Els pobres passaven de ser l'objecte de la caritat a uns elements subversius i perillosos per a l'ordre establert.

En suma, la importància del *motin de Esquilache* per a l'estudi en qüestió radica en el simbolisme de la capa (com s'identificaven els madrilenys amb ella), en com el vestit és capaç de reflectir els canvis socials (resulta una eina més per a l'investigador) i en com va servir de detonant per al desencadenament dels tumults.

⁴² SEMPERE i GUARINOS (2000), pàgs. 166-68.

BIBLIOGRAFIA

- ALBAREDA, J.(1999). *La Guerra de Successió i l'Onze de setembre*. Barcelona: ed. Mil·lenari, DL.
- _____ (2002). *Felipe V y el triunfo del absolutismo, Catalunya en un conflicte europeu: Felip V i la pèrdua de les llibertats catalanes: 1700-1714*. Barcelona: ed. Generalitat de Catalunya.
- ALONSO LUENGO, L. (1981). *Los Maragatos. Su origen, su stirpe, sus modos*. León: Nebrija.
- ALONSO ÁLVAREZ, L. (1986). *Comercio colonial y crisis del antiguo régimen en Galicia (1778-1818)*. A Coruña: Xunta de Galicia.
- _____ (1986b). “El comercio colonial catalán y el desarrollo del mercado nacional: un estudio a partir de la utilización catalana de los puertos habilitados gallegos entre 1767 y 1818”. Comunicació en les *XI Jornades catalanoamericanas*, Barcelona (en prensa).
- ANDREU, M. (1984). “Catalunya i els mercats espanyols al SXVIII, la casa Ermengol Gener”. Dins d’*Actes del I Congrés d’Història Moderna de Catalunya*. Barcelona: Edicions de la UB.
- ARGÜELLO, C. E, (2005). “Las redes familiares y sociales de un transportista novohispano: Pedro de Vértiz, 1760-1802. Dins d’*Actas del X Simposio de Historia Económica: análisis de Redes en la Historia Económica* Barcelona: ed.UAB.
- BALAGUER, V. (1892). “Castilla y Aragón en el descubrimiento de América”, Madrid: Suc. De Rivadeneyra.
- BENAUL I BERENGUER, J. M^a (1987). “La comercialización de los tejidos de lana a fines del S.XVIII y comienzos del XIX. El ejemplo de la Fábrica de Terrassa “Antón y Joaquim Sagrera (1792-1807)”. Dins de *XII Simposio de Análisis Económico*, Barcelona: UAB.
- _____ (1988). “La comercialització dels teixits de llana en la cruïlla dels Segles XVIII-XIX. L’exemple de la fàbrica de Terrassa <Anton y Joaquim Sagrera>, 1792-1807”, *Arraona Revista d’Història*, n^o2, Sabadell.
- BERG, M. (1995). *Mercados y manufacturas en Europa*. Barcelona: Crítica.

- lo BASSO, L., ALVAREZ, C., MENANT, F., (2005). “La red financiera de la familia Spinola: España, Génova y las ferias de cambio, 1627-1656”. Dins d’*Actas del X Simposio de Historia Económica: análisis de Redes en la Historia Económica* Barcelona: ed.UAB.
- BORJA de RIQUER (1995): “Desfeta política i embranzida econòmica. Segle XVIII”. *Història, política, societat i cultura dels Països Catalans*. Vol. 5. Barcelona: Enciclopèdia catalana.
- BOUCHER, F. (1967). *Historia del traje en occidente desde la antigüedad hasta nuestros días*. Barcelona: Montaner y Simon ed.
- BRAVO LOZANO, J. (1991). “La emigración a Madrid”. Dins de MADRAZO, S. i PINTO, V. (dirs.) *Madrid en la época moderna; Espacio, sociedad y cultura*. Madrid: editat per la U.A.M. i Casa de Velázquez.
- CABALLERO ESPERICUETA, M. (2006). Comercio e industria madrileños en la transición del Antiguo Régimen al sistema liberal (1788-1833). Tesis doctoral en red. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. Departamento de Historia Contemporánea.
- CAPELLA, M. (1962). *La industria en Madrid: ensayo histórico crítico de la fabricación y artesanía madrileñas*. Madrid: Cámara Oficial de la Industria.
- CARABAÑA, J. (1993). “Educación y estrategias familiares de reproducción”. Dins de GARRIDO MEDINA, L. i GIL CALVO, E. (eds) *Estrategias familiares*, L. Garrido Medina i E. Gil Calvo (eds.). Madrid: Alianza.
- CARO BAROJA, J. (1980). “Los majos”. *Temas castizos*. Madrid: Istmo.
- CARRERA PUJAL, J. (1947). *Historia política y económica de Cataluña: siglos XVI-XVIII*. Vol. II. Barcelona: Bosch.
- CARRERAS, A.(1990). “Cataluña, primera región industrial de España”. Dins de NADAL, J. i CARRERAS, A., *Pautas regionales de la industrialización española*. Barcelona: Ariel.
- CASSON, M. (1990). *Enterprise and competitiveness. A systems view of international business*. Oxford: Clarendon.

- _____ (2005). “Economic analysis of social networks”. Dins d’*Actas del X Simposio de Historia Económica: análisis de Redes en la Historia Económica* Barcelona: ed.UAB.
- CASTAÑEDA, LI., (2000). “Efectos endosables y documentación notarial en Cataluña en el siglo XIX”. Dins d’ *Actes del II congrés d’història del notariat català*. Barcelona: Fundació Noguera.
- CASTAÑEDA, LI. i TAFUNELL, X. (1993). “Un nuevo indicador para la Historia financiera española: la cotización de las letras de cambio a corto plazo”, *Revista de Historia Económica*, nº2, año XI. Madrid: ed. Universidad Carlos III, pàgs. 367-383.
- CILLERUELO UZQUINA, M. A. (1988). “Los fabricantes y su ennoblecimiento: Los Canals: la fábrica de indianas. De “payes a barón”. Otros fabricantes ennoblecidos”. Dins d’*Actes del segon congrés d’història moderna de Catalunya. “Catalunya a l’època de Carles III, Pedralbes, nº8*.
- CLARA, J. (1984). “Les fàbriques gironines del SXVIII”. Dins d’*Actes del I Congrés d’Història Moderna de Catalunya*. Barcelona: Edicions de la UB.
- _____ (1996): “Els escalafons de funcionaris”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, LI. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre* Barcelona: Universitat de Barcelona.
- CLAVIJO Y FAJARDO, J., (1795). *Libro de modas o ensayo de los currutacos, pirracas y madamitas del nuevo año*. Madrid: Biblioteca Nacional.
- CODINA, J. (1984). “Causes de la Revolució demogràfica del SXVIII: el cas d’una vila catalana”. Dins d’ *Actes del I Congrés d’Història Moderna de Catalunya*. Barcelona: Edicions de la UB.
- CRUZ, J., (1986). “Cambistas madrileños de la segunda mitad del SXVIII”. Dins de BAHAMONDE, A., i OTERO, L., (ed.) *Madrid en la sociedad del siglo XIX*. Madrid: Universidad Complutense.
- _____ (2000). *Los notables de Madrid, las bases sociales de la revolución liberal española*. Madrid: Alianza Ed.

- _____ (2003). “La construcción de una nueva identidad en el Madrid del XIX: El papel de la cultura material del hogar”, *Revista de Historia económica. Número extraordinario: El consumo en la España pre-industrial*. Madrid: Ed.: Fundación SEPI.
- CRUZ, J. y SOLA, C., (1999). “El mercado madrileño y la industrialización en España durante los siglos XVIII-XIX”. Dins de TORRAS, J. i YUN, B. (1999). *Consumo, condiciones de vida i comercialización. Cataluña y Castilla, S. XVII-XIX*. Ed.: Caja Duero, Junta de Castilla y León.
- de la CRUZ, R., (1900). “El mercader vendido”, “El Petimetre”, “El espejo de la moda”, “El agente de sus negocios”... dins de *Sainetes de D. Ramon de la Cruz*. Madrid: Ed. La novela ilustrada.
- DALLA CORTE, G., (2000). *Vida i mort d'una aventura al Riu de la Plata:Jaime Alsina i Verjés, 1770-1836*. Barcelona: Publicacions de l'Abadia de Montserrat.
- DELGADO, J. M^a, (1978). “Cádiz y Málaga en el comercio colonial catalán posterior a 1778”. Dins d'*Actas del I Congreso de Historia de Andalucía. Andalucía Moderna (Siglo XVIII)*, Tomo I. Córdoba: Publicaciones del Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Córdoba.
- _____ (1983). “Política ilustrada, industria española y mercado americano, 1720-1820”, *Pedralbes. Revista d'Història Moderna*, n^o3, pàgs. 253- 263.
- _____ (1986). “Comercio colonial y crecimiento económico en la España del S. XVIII. La crisis de un modelo interpretativo”. *Manuscrits*, n^o3, Bellaterra, Universitat Autònoma de Barcelona, pàgs. 23-33.
- _____ (1987). “El modelo catalán dentro del sistema de libre comercio (1765-1820)”. Dins de BERNAL, M. (coord.) *El comercio libre entre España y América latina, 1765-1824*. Madrid: Fundación Banco Exterior.
- _____ (1988). “La industria algodonera catalana (1776-1796) y el mercado americano. Una reconsideración”, *Manuscrits*, n^o 7, Bellaterra, Universitat Autònoma de Barcelona, pàgs. 103-115.
- _____ (1989). “La emigración española durante las décadas del comercio libre. (1765-1820). El ejemplo catalán”, *Población, migraciones y ciclos vitales en el XIX*.

(Argentina, Brasil, Ecuador, México, Costa Rica y España). *Siglo XIX. Revista de historia*. Año IV, nº7, pàgs.315-339.

- _____ (1989b), “Población, migraciones y ciclos vitales en el XIX (Argentina, Brasil, Ecuador, México, Costa Rica y España)”, *Siglo XIX, Revista de Historia*, año IV, nº 7.
- _____ (1990). De la filatura manual a la mecànica. Un capítol del desenvolupament de la indústria cotonera a Catalunya (1749-1814), *Recerques*, nº 23, pàgs.161-179.
- _____ (1993). “El algodón engaña. Algunas reflexiones en torno al papel de la demanda americana en el desarrollo de la indianería catalana”, *Manuscrits*, nº 11, Bellaterra, Universitat Autònoma de Barcelona, pàgs. 61-83.
- _____ (1995). “Mercado interno versus mercado colonial en la primera industrialización española”, *Revista de Historia Económica*, Año XIII, nº1, Madrid, Alianza Editorial, pàgs. 11-21.
- _____ (2007). *Dinámicas imperiales: 1650-1796: España, América y Europa en el cambio institucional del sistema colonial español*. Barcelona: Bellaterra.
- DÍEZ, F. (2001). *Utilidad, deseo y virtud. La formación de la idea moderna de trabajo*. Barcelona: Península.
- DOMÍNGUEZ ORTIZ, A. (1998). “El reformismo Borbónico (1700-1789)”. *Historia de España*. Vol. VII. Barcelona: ed.:Planeta.
- FELIU, G., (2004). “Fires, mercats i món rural a l’edat modernal”. Dins de VICEDO, E., *IV Jornades sobre sistemes agraris, organització social i poder local als Països Catalans*. Lleida: ed. Diputació de Lleida. Institut d’Estudis Ilerdencs.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P.(1988). “La novedad de lo cotidiano. La Cataluña del siglo XVIII vista por viajeros extranjeros”. Dins d’*Actes del II Congrés d’Història Moderna de Catalunya* .
- _____ (1996). “La presencia catalana a Cadis, 1740-1849. Noves dades per la reflexió”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona.

- _____ (1997). *El rostro familiar de la metrópoli. Estrategias de parentesco y consolidación de lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*. Madrid: Unicaja. Obra Socio Cultural: Siglo XXI.
- FERNÁNDEZ de PINEDO, E., GIL NOVALES, A., DÉROZIER, A. (1981). *Historia de España. Centralismo, ilustración y agonía del Antiguo Régimen, 1715-1833*. Barcelona: Labor.
- _____ (1987). “Notas sobre la conquista del mercado peninsular por los comerciantes y los productos catalanes en el siglo XVIII”. Dins del *XII Simposio de Análisis económico*, Barcelona: UAB
- FONTAINE, L., (1999). “Redes de buhoneros (vendedores ambulantes) y desarrollo del consumo en Europa durante los siglos XVII y XVIII”. Dins de TORRAS, J. i YUN, B. *Consumo, condiciones de vida i comercialización. Cataluña y Castilla, S. XVII-XIX*. Ed.: Caja Duero, Junta de Castilla y León.
- FONTANA, J.(1965). “La primera etapa de la formació del mercat nacional a Espanya”. Dins d’ *Homenatge a J. Vicens Vives*, V.2. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- _____ (1972a): “Comercio colonial e industrialización: una reflexión sobre los orígenes de la industria moderna en Cataluña”. Dins de NADAL, J. i TORTELLA, G.(eds.), *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España Contemporánea*. Barcelona: Ariel.
- _____ (1972b).“Introducción: Comercio colonial y crecimiento económico: revisiones e hipótesis”. Dins de *La economía española al final del Antiguo Régimen. III Comercio y Colonias*. Madrid: Alianza Ed.
- _____ (1975). *Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX*. Barcelona: ed. Ariel.
- _____ (2001). *La historia de los hombres*. Barcelona: Crítica.
- La FORCE, J. C., (1965). *The development of the spanish textile industry, 1750-800*. Berkley: University of California Press.
- GARCIA-BAQUERO, A. (1991). “La industria algodonera catalana y el libre comercio. Otra reconsideración”.

Manuscrits, nº9, Bellaterra, ed. Universitat Autònoma de Barcelona, pàgs. 13-40.

- GARCÍA DELGADO, J. L. (1990). “La economía de Madrid en el marco de la industrialización española”. Dins de NADAL, J. i CARRERAS, A., *Pautas regionales de la industrialización española*. Barcelona: Ariel.
- GARCÍA SANZ, A., (1994). “Competitivos en lanas, pero no en paños: lana para la exportación y lana para los telares nacionales en la España del antiguo régimen”, *Revista de historia económica*, nº2, pàgs. 397-434.
- GARCÍA, M. i YUN, B. (1997). “Pautas de consumo, estilos de vida y cambio político en las ciudades castellanas a fines del antiguo régimen (sobre algunas teorías del crecimiento económico desde la perspectiva de la demanda)”. Dins de FORTEA, J. I., *Imágenes de la diversidad. El mundo urbano en la corona de castilla. S.XVI-XVIII.*. Santander: Universidad de Cantabria.
- GIMÉNEZ, J., (1996). “L’estructuració d’un mercat nacional”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- GONZÁLEZ ARCE, J., (1998). *Apariencia y poder. La legislación suntuaria castellana en los S. XIII-XV*. Jaén: Universidad de Jaén.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (1985). “Especialización y competencia regionales: la expansión del negocio catalán en Castilla a fines del S.XVIII”, *Pedralbes, Revista de Historia Moderna*, nº5, Barcelona, Universitat de Barcelona, pàgs.31-57.
- GUTIÉRREZ i POCH, M. (2008). “Redes en la génesis y desarrollo de un distrito papeler catalán: el caso de Capellades (siglo XIX)”, *Investigaciones de Historia económica*, invierno, nº10, pàgs. 69-96.
- HANCOCK, D. (2005). “Combining success and failure: Madeira’s atlantic trading networks, 1640,1815”. Dins d’*Actas del X Simposio de Historia Económica: análisis de Redes en la Historia Económica*. Barcelona: ed.UAB.

- de HERRERA, A., (1601). *Historia General de los hechos de los castellanos en las islas y tierra firme del Mar Océano*. Madrid, década III, lib. X cap. XI.
- JUTGLAR, A. (1984). “L’evolució demogràfica, econòmica i cultural de Catalunya al SXVIII”. Dins d’*Actes del I Congrés d’Història Moderna de Catalunya*. Barcelona: Edicions de la UB.
- KRIEDTE, P.(1987). “La ciudad en el proceso de urbanización europeo”, *Manuscrits*, 4/5, pàgs. 171-208.
- LARRUGA y BONETA, E. (1787). *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y minas de España*, Zaragoza: Gobierno de Aragón: Institución "Fernando el Católico": Instituto Aragonés de Fomento, 1995-1996. Vol. I.
- LAVER, J. (1990). *Breve historia del traje y la moda*. Madrid: Cátedra.
- LOBATO FRANCO, I. (1995). *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial (Barcelona 1650-1720)*. Sevilla: Universidad de Sevilla. Secretariado de publicaciones, pàgs. 247-249
- _____ (1999). “Entrepreneurial behavior of the <Botiguers> from Barcelona. Textile retail shops in the second half of seventeenth century”, *The journal of european economic history*, vol.3, n°3, pàgs. 535-549.
- LÓPEZ GARCÍA, J. M. (2006). *El motín contra Esquilache. Crisis y protesta popular en el Madrid del siglo XVIII*. Madrid: Alianza.
- LÓPEZ PÉREZ, M^a del M., (2004). *Ferias y mercados en Castilla al final del Antiguo Régimen*. Tesis doctoral en red. Madrid: Departamento de Historia Contemporánea, Universidad Complutense de Madrid.
- LÓPEZ, T., (1762). *Descripción de la provincia de Madrid*. San Fernando de Henares: Trigo (ed.2000).
- LIOPIS AGELÁN, E., (2002a). “Expansión, reformismo y obstáculos al crecimiento (1715-1789). Dins de COMIN, Fco., HERNÁNDEZ M. i LLOPIS, E. (eds.) *Historia económica de España, S.X-XX*. Barcelona: Crítica.
- _____ (2002b): “La crisis del antiguo régimen y la rev. Liberal (1790-1840)”. Dins de COMIN, Fco.,

HERNÁNDEZ M. i LLOPIS, E. (eds.) *Historia económica de España, S.X-XX*. Barcelona: Crítica.

- LLOVET, J. (2001). “L’ascens social dels Boter: De sastres a Mataró a comerciants a Madrid i a Benefactors de Santa Maria de Mataró”, *Fulls del Museu Arxiu de Santa Maria*. Nº 71, Mataró, Ed. Museu arxiu Santa Maria.
- LLUCH, E. (1996). *La Catalunya vençuda del SXVIII. Foscors i clarors de la Il.lustració*. Barcelona: Ed. 62.
- _____ (2000). *L’alternativa catalana 1700-1714-1740*. Vic:Ed. Eumo.
- LYNCH, J. (2005). *Historia de España. Edad Moderna. Crisis y recuperación, 1598-1808*. Vol. 5. Barcelona: ed. Crítica.
- MADOZ, P. (1848). *Madrid. Audiencia, provincia, intendencia, vicaria, partido y villa*. Madrid: Abaco (ed.1981).
- MADRAZO, S., PINTO, V. (1991). *Madrid en la época moderna: espacio, sociedad y cultura*. Madrid: UAM i Casa Velásquez.
- _____ (1995). *Madrid, Atlas histórico de la ciudad, S. IX-XIX*. Vol. 2. Madrid: Fundación Caja de Madrid.
- MAIXÉ, J. C. (1988). “El mercado algodonero y la producción industrial en cataluña 1780-1790”. Dins d’*Actes del segon congrés d’història moderna de Catalunya. “Catalunya a l’època de Carles III , Pedralbes*, nº8.
- _____ (1992). “El Mercado catalán de bienes de consumo en la primera mitad del siglo XVIII...”. Dins d’*Actas del VI Simposio de Historia Económica. Bellaterra: Terrassa*.
- MALUQUER DE MOTES, J (1989). “Els catalans a Amèrica (c. 1760-1868): La visió dels contemporanis”, *Revista de Catalunya*, nº26, pàgs. 67-85.
- _____ (1990), "Los catalanes en América (c. 1760-1868): La mirada de los contemporáneos”, *Historia y Sociedad*, Universidad de Puerto Rico, nº III, pàg. 11.
- MARTÍN GAITE, C. (2005). *Usos amorosos del S.XVIII en España*. Barcelona: Anagrama.
- MARTÍ, A. (1967). *Cartes d’un mestre veler (1770-1794)*. Mataró: Caixa d’estalvis de Mataró.

- MARTINEZ SHAW, C. (1972). “Los orígenes de la industria algodonera catalana y el comercio colonial”. Dins de NADAL, J. i TORTELLA, G.(eds.), *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España Contemporánea*. Barcelona: Ariel.
- _____ (1980). “Cataluña y el comercio con América. El fin de un debate”. *Boletín Americanista*, nº30, pàgs. 223-236.
- _____ (1981). *Cataluña en la carrera de Indias (1680-1756)*. Barcelona: Crítica.
- MARTÍNEZ SHAW, J.C. i ALFONSO MOLA, M.,(1996). “La expansión catalana en la andalucía occidental (1740-1840)”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, LI. (eds.). (1996). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- MATHIAS, P. (2000): “Risk, credit and kinship in early modern enterprise”. Dins de McCUCKER i MORGAN (eds.) *The early modern atlantic economy*. Cambridge University Press.
- MENÉNDEZ PIDAL, R. (1993). “La transición del siglo XVII al XVIII. Entre la decadencia y la reconstrucción”, *Historia de España*. Vol. XXVIII. Madrid: Espasa-Calpe.
- MESTRE, M. i MATAMOROS, D., (1996). “Los catalanes y la armada real en la primera mitad del siglo XVIII”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, LI. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*_Barcelona: Universitat de Barcelona.
- MIGUEL LÓPEZ, I., (1999). *Perspicaz mirada sobre la industria del Reino. El censo de manufacturas de 1748*. Valladolid: ed.Universidad de Valladolid.
- _____ (2000). *El mundo del comercio en Castilla y León al final del Antiguo Régimen*. Valladolid: Valladolid: Sever-Cuesta.
- MOLES, P. (1973). *Societat i poder polític a Mataró, 1718-1808*. Barcelona: Caixa d'estalvis Layetana.
- _____ (1974). “La Companyia Feu-Feliu de la Penya (1676-1708). Comerç de teixits i estructura social vers

1700” , *Cuadernos de Historia Económica de Cataluña*, XII, pàgs. 77-126.

- _____ (1977). “Estructura i tensions de la burgesia de Barcelona a principis del S XVIII”. *Comerç i estructura social a Catalunya i València, S.XVII i XVIII*. Barcelona: Curial.
- _____ (1985). *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*. Madrid: Cátedra.
- MUÑOZ i LLORET, J. M^a (1984). “La contribució de la indústria rural a la industrialització moderna i les discussions entorn de la protoindustrialització: el cas de Sabadell i Terrassa al SXVIII”. Dins d’*Actes del I Congrés d’Història Moderna de Catalunya*. Barcelona: Edicions de la UB.
- MUSET, A. (1988). “La conquesta del mercat peninsular durant la segona meitat del XVIII: l’exemple de la casa Francesc Ribas i cia-1766-1783”. Dins d’*Actes del segon congrés d’història moderna de Catalunya*. “Catalunya a l’època de Carles III Pedralbes, n^o8.
- _____ (1995). “Els transports per terra entre Catalunya i la resta de regions espanyoles al SXVIII”, *Recerques*, n^o 31. Barcelona: Curial, pàgs.73-92.
- _____ (1996a). “La diáspora de Copons y su integración en la sociedad española del S XVIII”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, LI. (eds.). (1996). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- _____ (1996b). “Cataluña y el mercado español en el SXVIII”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, LI. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- _____ (1997). *Catalunya i el mercat espanyol al segle XVIII: els traginers i els negociants de Calaf i Copons*. Barcelona: Abadia de Montserrat.
- _____ (1999). “Ferias y Mercados al servicio del negocio catalán (Siglo XVIII)”. Dins de TORRAS, J. i YUN, B., *Consumo, condiciones de vida i comercialización*.

Cataluña y Castilla, S. XVII-XIX. Ed.: Caja Duero, Junta de Castilla y León.

- NIETO SÁNCHEZ J. A. i LÓPEZ BARAHONA V., (1996). *El trabajo en la encrucijada. Artesanos urbanos en la Europa de la Edad Modern*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- NIETO, J. (2004). *Historia del rastro. Sus orígenes del mercado popular de Madrid, 1740-1905*. Madrid: ed.Vision.
- _____ (2006). *Artesanos y mercaderes. Una historia social y económica de Madrid. 1450-1850*. Madrid: Fundamentos.
- PENA, P. (2000). “Los profesionales del traje en el Madrid romántico”, *Anales del instituto de estudio madrileño*, XL, pàgs. 283-300.
- PÉREZ PICAZO , M^a T. “Los catalanes en Murcia, 1750-1850. Del pequeño comercio al mundo del negocio”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.) *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre* Barcelona: Universitat de Barcelona.
- PÉREZ SARRIÓN, G. (1995). “Compañías mercantiles rurales y urbanas de Cataluña en el interior peninsular durante el XVIII”. Dins de LOBO CABRERA, V., SUÁREZ GRIMÓN, E., MARTÍNEZ RUIZ, M., (eds.) *El comercio en el Antiguo Régimen*. Las Palmas de Gran Canaria, ed. La Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- _____ (2003). *La península comercial. Regiones, redes mercantiles y estado en la formación del mercado español, 1650-1808*. (Inèdit).
- _____ (2007). “Las redes sociales en Madrid y la congregación de San Fermín de los navarros, SXVII-XVIII”. *Hispania. Revista Española de Historia*, Vol. LXVII, nº 225, pàgs. 209-254.
- PÉREZ GALDÓS, B., (1870). “Don Ramon de la Cruz y su época, artículo primero”, *Revista de España*, nº XVII, Madrid.
- _____ (1872). “Don Ramon de la Cruz y su época, artículo segundo (Conclusión)”, *Revista de España*, nº XVIII, Madrid.

- PINTO, V., (2000). *Ferias y mercados de la comunidad de Madrid*. Madrid: Lunwerb ed.
- PINTO RODRIGUEZ, J. (1991). “Los Cinco Gremios Mayores de Madrid y el comercio colonial en el Siglo XVIII”, *Revista de Indias*, vol. LI, nº 192, pàgs. 293-326.
- PIEPER, R. (1992). *La real hacienda bajo Fernando VI y Carlos III (1753-1788). Repercusiones económicas y sociales*. Madrid: Instituto de estudios fiscales.
- PUIG i REIXACH, M. (1996). “Comerciants olotins fora de Catalunya a la fi del S XVIII”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- (de) QUEROL, B. (1988). “Nobles y comerciantes en Reus: los Bofarull del S. XVIII”. Dins d’*Actes del segon congrés d’història moderna de Catalunya. “Catalunya a l’època de Carles III*, Pedralbes, nº8.
- RAMOS PALENCIA, F.(2003). “La demanda de textiles de las familias castellanas a finales del Antiguo Régimen, 1750-1850: Aumento del consumo sin industrialización?”, *Revista de Historia económica. Número extraordinario: El consumo en la España pre-industrial*, XXI, Madrid, Ed.: Fundación SEPI.
- REGLÀ, J. (1956). *Els Virreis de Catalunya*, Barcelona: Vicens Vives.
- de RIQUER, B., (1995). “Desfeta política i embranzida econòmica. Segle XVIII”. *Història, política, societat i cultura dels Països Catalans*. Vol. V. Barcelona: Enciclopèdia catalana.
- RINGROSE, D. (1985). *Madrid y la economía española, 1560-1850*. Madrid: Alianza.
- ROCA PIÑOL, P (1942). *La estética de vestir clásico: antología del vestido compuesta a la mayor gloria gremial de los tejidos españoles*. Tarrasa: Yuste.
- ROCHE, D. (1989). *La culture des apparences, une historie du vêtement XVII-XVIII siècle*. Paris: Fayard.
- RODRIGUEZ, A., (1801). *Colección general de los trages que en la actualidad se usan en España. Principales en el año 1801, en Madrid*. Madrid: ed. Sociedad de bibliófilos españoles (ed.1974).

- RODRÍGUEZ CAMPOMANES, P. (1774). *Discurso sobre el fomento de la industria popular*. Madrid: ed. G. Anes (ed.1991).
- ROJO, A.,S. “La codificación mercantil española”. Pàgs. 475-479. Article extret de <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/640/25.pdf>.
- RUÍZ I PABLO, A. (1919), *Historia de la Real Junta Particular de Comercio de Barcelona (1758-1847)*, Barcelona: Henrich y C.
- SÁNCHEZ SUÁREZ, A. (1988). “La formación de una política económica prohibicionista en Cataluña, 1760-1840”, *Espai i temps. Quaderns del Departament de Geografia i Història*. Lleida: Universitat de Lleida.
- _____ (1988b). “De la compañía de hilados a la comisión de fábricas. El asociacionismo empresarial en Cataluña durante la crisis del antiguo régimen (1772-1820)”. Dins d’*Actes del segon congrés d’història moderna de Catalunya. “Catalunya a l’època de Carles III , Pedralbes, n°8*.
- _____ (1996). “Los catalanes en la España del SXVIII”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, LI. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre* Barcelona: Universitat de Barcelona.
- SECO, C. (1971). Pròleg a dins de NADAL, J., *La introducción del catastro en Gerona. Contribución al estudio del Régimen fiscal de Cataluña en tiempos de Felipe V*. Barcelona: Publicaciones de la Cátedra General de Historia.
- SEMPERE Y GUARINOS, J. (1788). *Historia del lujo y de las leyes suntuarias de España*. Tomo II, Valencia: Institució Alfons el Magnànim (ed.2000).
- SIMÓN, J.(1967). “Las ferias de Madrid en la literatura”, a *Anales del instituto de estudios madrileños*, Madrid.
- SOLA CORBACHO, J. C. (1998). “El papel de la organización familiar en la dinámica del sector mercantil madrileño a finales del SXVIII”, *Historia Social*, n° 32, Valencia: Instituto de Historia Social. Centro de la Uned, pàgs. 3-21.

- _____ (2000). “Capital y negocios el comercio agremiado de Madrid a finales del S.XVIII”, *Hispania*, LX (1), 204, pàgs. 3-24.
- _____ (2002). “Family, paisanaje, and migration among Madrid’s merchants, 1750-1800”, *Journal of Family History*, Vol. 27, nº1, Gener.
- SOLDEVILA, F. (1963). *Història de Catalunya*. Barcelona: Alpha.
- SOMOZA, J. (1837). “Usos, trajes y modales del siglo pasado” en *Seminario Pintoresco Español*, 14-5-1837, Madrid, pàgs. 149-150.
- SUÁREZ ARGÜELLO, CL. E. (2005). “Las redes familiares y sociales de un transportista novohispano: Pedro de Vértiz, 1760-1802”. Dins d’*Actas del X Simposio de Historia Económica: análisis de Redes en la Historia Económica*. Barcelona: ed.UAB.
- THOMSON, J. K. J. (1994). *Els orígens de la industrialització a Catalunya. El cotó a Barcelona, 1728-1832*. Barcelona: Edicions 62.
- _____ (1995). *Intervención del estado en la industria catalana de estampado de telas en el S. XVIII*. Dins de BERG, M., *Mercados y manufacturas en Europa*. Barcelona: Crítica.
- TORRA, L., (1998). “Comercio, difusión y consumo de tejidos de importación en Cataluña durante el S.XVIII”. Dins de *IV Congrés d’Història Moderna*.
- _____ (2003). “Les botigues de teles de Barcelona”, *Revista de Historia económica. Número extraordinario: El consumo en la España pre-industrial*, XXI, Madrid, Ed.: Fundación SEPI.
- TORRAS ELIAS, J. (1981). “Estructura de la industria pre-capitalista. La draperia”, *Recerques*, nº 11. pàgs. 7-28.
- _____ (1984a). “Especialización agrícola e industria rural en Cataluña en el SXVIII”, *Revista de Historia Económica*, nº3, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, pàgs. 113-128.
- _____ (1984b). “El món rural”. Dins d’*Actes del I Congrés d’Història Moderna de Catalunya*. Barcelona: Edicions de la UB.

- _____ (1987). “Fabricants sense fàbrica. Estudi d’una empresa llanera d’Igualada”, *Recerques*, 19, *Homenaje a P. Vilar*; Vol 1, pàgs. 143-160.
- _____ i DURAN, M. (1987b). “Los mercados de una empresa pañera catalana en la segunda mitad del Siglo XVIII. La casa Torelló de Igualada, 1759-1796”. Dins de *XII Simposio de Anàlisis Económico: La demanda de textiles en la España del siglo XVIII: mercado y formas de comercialización*. Barcelona: UAB.
- _____ (1989a). “*Mercados españoles y auge textil en Cataluña en el SXVIII. Un ejemplo*”. Dins de *Haciendo historia: Homenaje al Prof.: Carlos Seco*. Madrid: ed. Universidad Complutense de Madrid.
- _____ (1989b). “La protoindustrialización: Balance de una peripecia historiográfica”, *Areas*, nº 10, pàgs. 83-88.
- _____ (1991). “La construcció del mercat”, *Els espais del mercat. II Col.loqui Internacional d’Història Local*. València: ed. Diputació de València.
- _____ (1995). “Redes comerciales y auge textil en la España del SXVIII”. Dins de BERG, M., *Mercados y manufacturas en Europa*. Barcelona: Crítica.
- _____ (1996). “La penetració comercials catalana a l’Espanya interior en el segle XVIII: una proposta d’explicació”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- _____ i YUN, B. (1999). *Consumo, condiciones de vida y comercialización: Cataluña y Castilla, siglos XVII-XIX*. Junta de Castilla y León. Consejería de educación y cultura.
- _____ (2003). “Historia del consumo e historia del crecimiento. El consumo de tejidos en España, 1700-1850”, *Revista de Historia Económica. Número extraordinario: El consumo en la España pre-industrial*, Madrid, Ed.: Fundación SEPI.
- TORRAS i RIBÉ, J M^a (1990). “Els corresponsals del comerç català amb Europa al començament del S. XVIII”, *Recerques*, nº 23, pàgs. 115-139.

- _____ (1999). *La Guerra de Successió i els setges de Barcelona, 1697-1714*. Barcelona: ed. Rafael Dalmau.
- _____ (2004). *Cataluña, 1713: asediados por Felipe V, abandonados por el archiduque*. Zaragoza: ed: Instituto “Fernando el Católico” (CSIC).
- De la TORRE, J., (1996). “Obstáculos a la concurrencia de comerciantes y géneros de Cataluña en Navarra (c. 1780-1880)”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, LI. (eds.). (1996). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- TOWNSED, J. (1988). *Viaje por España en la época de Carlos III (1786-1787)*. Madrid: Turner.
- TRIVELLATO, F. (2005). “Discourse and practice of trust in business correspondence during the early modern period”. Dins d’*Actas del X Simposio de Historia Económica: análisis de Redes en la Historia Económica* Barcelona, ed.: UAB.
- VAZQUEZ de PRADA, V. (1984). “Un modelo de empresa catalana de estampados en el SXVIII: la firma Francisco Ribas”. Dins d’*Actes del I Congrés d’Història Moderna de Catalunya*. Barcelona: Edicions de la UB.
- VICENS VIVES, J. (1956). *Els Trastàmars (segle XV)*. Barcelona: Teide
- _____ (1960a). *Aproximación a la historia de España*. Barcelona: Universidad de Barcelona Centro de Estudios Históricos.
- _____ (1960b). *Noticia de Cataluña*. Barcelona: Áncora.
- _____ (1964). *Manual de Historia Económica de España*. Barcelona: Vicens Vives.
- _____ (1972). *Historia de España y América (Historia social y económica)*. Barcelona: Vicens Vives.
- VILAR, P. (1964). *Catalunya dins l’Espanya Moderna. El medi històric*. Vol. II. Barcelona: Ed. 62.
- _____ (1987). *Catalunya dins l’Espanya moderna. Les transformacions agràries del segle XVIII català*. Vol.III. Barcelona: Ed. 62.

- _____ (1964b). *Catalunya dins l'Espanya moderna. La formació del capital comercial*. Vol. IV. Barcelona: Ed. 62.
- _____ (1978). *Historia de España*. Barcelona: Crítica.
- _____ (1985). *España en el SXVIII. Homenaja a P. Vilar*. Barcelona: Crítica.
- _____ (1986). *La España de los siglos XVIII y XIX*, Hakuishia.
- VILLALBA, E, (1790). *Visita de las Ferias de Madrid*. Madrid: Palas Roman.
- VIÑAS y MEY, C. (1963). Pròleg dins de DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., *La Sociedad española en el SXVIII*. Madrid: Consejo superior de investigaciones científicas.
- WEBER, M., (1981). *General economic history*. New Brunswick, ed: Glencoe: Free Press.
- YÁÑEZ, C. (1996). “La conquista del mercado interior”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- YÁÑEZ (2005). “Economía de las migraciones catalanas ultramarinas anteriores a 1870”. Dins d'*Actas del X Simposio de Historia Económica: análisis de Redes en la Historia Económica*. Barcelona, ed.: UAB.
- YUN CASALILLA, B., (1996). “Los catalanes en castilla-1750-1868”. Dins de PÉREZ, T., SEGURA, A., FERRER, Ll. (eds.). *Els catalans a Espanya, 1760-1914, celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- _____ (2002). “Las raíces del atraso económico español: Crisis y decadencia (1590-1714)”. Dins de COMÍN, Fco., HERNÁNDEZ, M. i LLOPIS, E. (eds.) *Historia económica de España, S.X-XX*. Barcelona: Crítica.
- ZYLBERBERG, M. *Un centre financier <<périphérique>>: Madrid dans la seconde moitié du XVIII siècle*. Revue historique, CCLXIX/2.

