

Tejeduría de algodón en crudo y mercados intraindustriales en Cataluña, 1796-1807. Una primera aproximación¹

● JOSEP M. BENAUL BERENGUER

Universitat de Barcelona

Introducción

A partir de la década de 1780, se produjo un cambio en la organización industrial de la manufactura algodonera. La integración vertical (tejeduría y blanqueo-estampación) de las fábricas de indianas barcelonesas fue cediendo paso a un sistema de especialización vertical, que se tradujo también en la difusión de la hilatura y de la tejeduría en crudo por amplias zonas de Cataluña. Ello implicó, dadas las bajas barreras a la entrada en estas fases del ciclo productivo, cierta democratización empresarial, al asumir dicha función gente de menos recursos que los antiguos fabricantes de indianas.²

Si bien los factores condicionantes de esta transformación han sido planteados adecuadamente,³ la expansión de la tejeduría en crudo ha recibido menos atención de la debida, especialmente si se la compara con la hilatura, portadora –desde 1784– del cambio tecnológico y finalmente de los albores del sistema de fábrica en Cataluña.⁴ Esta asimetría resulta aún más grave si se considera que, desde fines del siglo XVIII, la mayor parte de las empresas de tejeduría, en particular fuera de Barcelona, tendía a integrar la hilatura con *jennies* y, más adelante, con la bergadana.⁵ Dado que estas máquinas producían

1. Este trabajo forma parte del proyecto de investigación «Ciclos y desarrollo industrial en la historia económica de la España contemporánea, 1790-2012» (HAR2012-33298)

2. Sánchez Suárez (1989a), pp. 88, 93, 94 y 99.

3. Sánchez Suárez (1989a), p. 87, n. 100 y (2000a), p. 492; Thomson (2005), pp. 718-721 y 708.

4. Entre 1990 y 2010 se ha publicado una quincena de trabajos relevantes, centrados en la hilatura algodonera en Cataluña, que cubren el arco temporal 1770-1870; la mayoría aparecen referenciados en Raveux y Sánchez (2010).

5. Esta estructura está muy clara en localidades como Igualada, donde, según un listado de 1820, había 157 fabricantes, de los que 151 contaban con equipo de hilatura y de tejeduría; Arxiu Comarcal de l'Anoia, Fons de l'Ajuntament d'Igualada, lligall 28, Caixa 20, R.28.1. «Estadística de màquines de filar cotó i telers»; documentación facilitada por Ramon Ramon Mu-

la mayor parte del hilo, resulta más problemática la omisión de su integración con la tejeduría. Para estos pequeños empresarios, los telares manuales, un utillaje poco sometido a innovación tecnológica, y las máquinas de hilar impulsadas a mano resultaban una inversión asequible.⁶

Los nuevos fabricantes de diversas villas y pueblos protagonizaron, con su nueva oferta de tejidos en crudo, este cambio en la organización industrial. A comienzos de 1803, se sostenía en Sabadell que estas empresas se debían «a varios particulares que se animaron a establecer cada uno la suya» y «por su cuenta y riesgo» compraban el algodón y vendían el tejido en crudo, directamente o a través de intermediarios, a los estampadores encargados de acabarlos.⁷ El régimen tecnológico descrito y el desarrollo de mercados competitivos eran las dos condiciones imprescindibles para explicar el surgimiento y el despliegue de pequeñas y medianas empresas independientes, las cuales impulsaron a su vez la formación de estos mercados. Thomson planteó acertadamente la creación del mercado catalán de hilo en la década de 1780, cuando todavía imperaba la hilatura tradicional, a partir de la aparición de agentes independientes que elaboraban –mediante encargos a hiladoras domiciliarias– y vendían el hilo por su cuenta, contraponiéndolos a las redes jerárquicas estructuradas por la Real Compañía de Hilados o por determinados fabricantes de indianas. Okuno, por su parte, aportó detalladas evidencias de la tensión entre el *putting-out* organizado desde arriba para elaborar el hilo y los nuevos empresarios emergentes desde abajo, que abrían el mercado. Ambos autores observaron también, aunque sin plantearlo abiertamente en términos de integración, la combinación de la hilatura y la tejeduría en crudo.⁸ El gran despliegue empresarial y territorial de la tejeduría en crudo llevó consigo la expansión de la hilatura con *jennies*, con un fuerte impulso en los primeros años del siglo XIX, de modo que el mercado de hilo tendía a hacerse más local,⁹ sin que

ño. Lo mismo ocurría en Sallent, García Balaña (2004), pp. 384-397; y en Berga, donde todavía en 1841, de 171 fabricantes, 156 integraban la hilatura y la tejeduría; Ferrer (2004), pp. 361-362. En cambio, según datos de 1803 y de 1829, la manufactura barcelonesa se caracterizaba por una mayor especialización vertical; Sánchez Suárez (1989c), p. 87, y (2000a), p. 506.

6. En Cataluña, la lanzadera volante no se aplicó en los telares manuales hasta la década de 1820. Respecto a la hilatura, los precios de las *jennies* oscilaban entre 320 y 640 reales de vellón; Sánchez (2000b), p. 170.

7. Arxiu Històric de Sabadell, AMH 11.1. Indústria, 1802-1808, respuesta a «Interrogatorio sobre las fábricas, artes y oficios. A cuyas preguntas deben contestar con la mayor individualidad todas las ciudades, villas y lugares del Reyno, Barcelona 12 de octubre de 1802».

8. Thomson (1994), pp. 294 y 345-336, y (2005), p. 723; Okuno (1999), pp. 58-66.

9. En el resumen del año 1803, el dietario de un meticuloso médico de Sabadell registraba: «Ja eran més generals les màquines de filar»; Bosch i Cardellach (2003), p. 449. Dos grandes fabricantes de indianas, Erasme de Gònima y Josep Castanyer, que respectivamente en 1796 y 1801 todavía se proveían de hilo en áreas rurales alejadas de los centros tejedores, establecieron sus propias fábricas de hilatura en Barcelona en 1795 y 1804, si bien el primero acabó por externalizar esta operación a pequeños hiladores locales a partir de 1802; Okuno (1999), p. 66, García Balaña (2004), pp. 205 y 216.

ello excluya una especialización hilandera en determinadas áreas, bien con calidades comunes o con otras muy específicas.¹⁰

La fuente de este trabajo son los registros del corredor de cambios barcelonés Joan Ribera Oriol entre 1796 y 1807, el quinto más antiguo de los 56 colegiados en 1808.¹¹ La documentación de los corredores de cambios plantea diversos problemas, que han sido concienzudamente analizados por Castañeda.¹² Primero, el grado de representatividad de los contratos registrados, dado el carácter voluntario del recurso al corredor por las partes contratantes. En segundo lugar, esta restricción natural se ve agravada porque solo se ha conservado la documentación de un pequeño número de corredores para los años anteriores a 1830.¹³ Tercero, la participación del corredor –en sus dos vertientes de intermediario y de fedatario– estaba condicionada, en mercancías como las consideradas, por el proceso de desarrollo de los mercados y por sus alteraciones coyunturales, muy notorias en este periodo, sin descartar tampoco la influencia de otros sesgos de carácter más personal.¹⁴

Nuestra investigación va más allá del recuento de las operaciones registradas como *proxy* de la evolución cuantitativa de las mercancías contratadas¹⁵ y, mediante nuevas evidencias, pretende explorar la inserción de los pequeños y medianos fabricantes de empesas, especialmente de aquellos no barceloneses, en los mercados de algodón en rama y de los tejidos de algodón en crudo. Si estas unidades productivas apenas han sido estudiadas, tampoco se ha entrado a fondo en esta doble conexión mercantil de la tejeduría de empesas. Aunque los registros de los corredores incluyan solo una parte de las transacciones mercantiles, la pluralidad de tamaños de las transacciones –muy obvia en el caso del algodón– lleva a pensar que esta parte puede considerarse represen-

10. En el caso de la Conca de Barberà (Montblanc, l'Espluga de Francolí), las fábricas especializadas en hilatura, todas con *jennies*, han sido calificadas de negocio *forastero*, dada la dependencia en términos de capitales y/o de asistencia técnica y de mercado de producto de localidades tejedoras como Barcelona, Valls o Igualada a fines del XVIII y comienzos del XIX; García Balaña (2004), pp. 219-233. A partir de comienzos del XIX, se inició la hilatura con máquinas continuas en Manresa, que cuenta con el preciso estudio de Solà (2004); también, Ferrer (2005), pp. 373-379.

11. Arxiu Nacional de Catalunya, Fons núm. 257. Corredors Reials de Canvi de Barcelona, «Manual del corredor de cambis de Barcelona D. Juan Ribera y Oriol, comensa el día 27 de noviembre de 1795 y acaba el día 20 de noviembre de 1802» y «Manual del Corredor de Cambis de Barcelona D. Juan Ribera y Oriol. Comensa el día 23 noviembre de 1802 y acaba el día 29 Dbre de 1819». Todos los cuadros se basan en esta fuente.

12. Castañeda (2008).

13. En 1802 eran 46 los corredores colegiados; en 1808 eran 56, con otras cuatro plazas vacantes y un supernumerario también vacante; *Almanak Mercantil* (1802), p. 249, y (1808), pp. 370-371. En cambio, la media anual de corredores con libros conservados es de apenas siete para el periodo 1802-1808; Castañeda (2008), p. 314, apéndice 1.

14. En el caso de Josep Just Anglada se ha señalado su vinculación familiar con empresarios algodoneros para explicar su especialización y la tipología de los contratantes; Delgado (1988), p. 106.

15. Ello ha sido llevado a cabo por Delgado (1988) y Sánchez (1992).

tativa de una realidad más vasta; esta pluralidad alcanza también a las tipologías de los agentes oferentes y demandantes. Por ello, creemos que estos registros ofrecen un panorama más amplio en este ámbito que otras fuentes como los libros contables de fabricantes de indianas.

Un estudio monográfico de dichos mercados exigiría, sin duda, la inclusión de todos los corredores con registros equivalentes y el recurso a toda otra información disponible.¹⁶ Nuestra tarea es más modesta y solo hemos usado otras fuentes para identificar al mayor número posible de agentes de los registros de nuestro corredor, mostrando la potencialidad analítica de estos datos para aproximarnos a la estructura y al funcionamiento de estos mercados intraindustriales. Aunque la evidencia recogida sea parcial, la vista desde esta pequeña ventana no es desdeñable.¹⁷ Los registros de Joan Ribera Oriol son particularmente útiles por su especialización en este tipo mercancías, sobre todo a partir de 1800, y también por un alcance espacial particularmente interesante, dado que en ambos mercados tienen un peso considerable los fabricantes de la comarca de Anoia, una de las más activas en la producción de tejidos en crudo.¹⁸

Las compraventas de algodón en rama entre enero de 1796 y diciembre de 1807 suman 589,¹⁹ de las que 241 (equivalentes al 30,1% del volumen del algo-

16. La agenda investigadora de la manufactura algodонера catalana debería tener en cuenta el vacío de no disponer de una monografía sobre los distintos mercados (de primera materia, productos intermedios, producto final, crédito...) y los distintos agentes que operaban en los mismos a fines del XVIII – comienzos del XIX. Un trabajo de este tipo ya fue realizado para el Reino Unido, aunque con un enfoque predominantemente cualitativo, hace más de medio siglo; Edwards (1967).

17. Un parámetro de la magnitud del algodón registrado por Ribera en 1804 es que equivalió al 4,2% del algodón en rama entrado en este año en Barcelona; Sánchez y Valls (2015). La comparación del volumen de algodón negociado por Ribera con el de otros dos corredores, Josep Parés y Bru Tramullas, muestra un nivel equiparable del primero al de la media anual de estos dos últimos en 1803-1805, mientras que en el trienio 1806-1808 la media de aquel desciende al 30% de la de estos; nuestros datos y Sánchez (1992), p. 223.

18. La especialización de los corredores se refiere a su distinta participación en los tres rubros principales de contratación: mercancías, efectos (letras y pagarés) y valores; Castañeda (2008), p. 294. Los registros de Ribera cesan entre el 18 de mayo de 1808 y el 6 de junio de 1814. A partir de la última fecha se constata un cambio de especialización en las mercancías registradas, ya que desaparecen los contratos de empresas, disminuyen drásticamente los de algodón en rama y, por el contrario ganan mucho peso los productos alimentarios; además, se eleva sustancialmente el valor medio de las compraventas registradas. Por ello, del libro registro de 1802-1819, solo hemos utilizado los años 1802-1808, descartando también los registros de 1808, dado que no llegan a cubrir ni cinco meses.

19. Cuando nos hemos encontrado con una sola compraventa registrada a nombre de dos compradores, la hemos dividido en dos mitades iguales de peso y valor, adjudicándolas a cada uno de los dos titulares. En sentido inverso, cuando en un mismo día hay un mismo vendedor y un mismo comprador con dos o más registros de algodón de idéntica procedencia y precio, los hemos unificado como una sola compraventa. Los registros en que hemos efectuado estas desagregaciones o agregaciones son muy pocos y no suponen ningún cambio significativo, dado que unas y otras se contrarrestan: el número de registros ha pasado de 591 en los libros a 589 en este texto. Por otra parte en los veinte registros en que la operación afectaba a más de un comprador, pero solo se especificaba un nombre (por ejemplo: «companys de Gabriel Tort» o «Magí Borràs y germans»), hemos adjudicado toda la operación al nombre mencionado.

dón negociado) fueron protagonizadas por 47 residentes en la comarca de Anoia, que representaban el 31,5% de los 149 compradores; estos anoieses, concentrados –salvo dos de Calaf y Piera– en Igualada y Capellades (29 y 16 respectivamente), se repartían así según sus profesiones: 30 fabricantes, 3 tejedores de algodón, 1 pintador, 1 comerciante y 12 con profesión desconocida; estos últimos eran probablemente manufactureros a pequeña escala, dado que siendo el 25,5% de los compradores de la comarca solo adquirieron el 13,3% del algodón destinado a la misma.

La fuente registra 163 compraventas de tejidos de algodón en crudo de producción catalana entre 1798 y 1807,²⁰ salvo 1800, carente de registros de este rubro; 74 (45,4%) fueron protagonizadas por 13 fabricantes de Anoia (7 de Capellades, 5 de Igualada y 1 de Piera), representando el 39,2% de los metros vendidos. Ambos porcentajes serían más elevados si se descontaran los registros de reventas, efectuadas a menudo en el mismo día, operación protagonizada exclusivamente por comerciantes barceloneses.²¹

La disparidad del número de registros en ambas mercancías evidencia que el recurso a los corredores de cambios era más necesario en el primer mercado que en el segundo. También existía un mercado de hilo importado y catalán, pero la compra de hilo solo era imprescindible para los fabricantes de tejidos sin hilatura o con equipo insuficiente; ello parece afectar principalmente a los manufactureros barceloneses por las razones expuestas antes, ya que solo hemos encontrado un registro de compra de hilo por parte de un fabricante de la comarca de Anoia.²² En el periodo analizado, cuando el recurso al hilo maltés había declinado sustancialmente, los fabricantes comarcanos de tejido en crudo producían su propio hilo o recurrían preferentemente a la manufactura local y, dada su especialización en empresas ordinarias, tampoco necesitaban hilos de más calidad, como los importados de Suiza o de otros países europeos.²³

El trabajo consta de tres partes. En la primera se considera el mercado del algodón en rama y en la segunda, el de los tejidos de algodón en crudo; en tercer lugar, a partir del caso de los fabricantes de Anoia, se analiza más en detalle el funcionamiento de ambos mercados y su posible interrelación. Finalmente, se exponen las conclusiones.

20. Hemos obviado todos los registros de tejidos de algodón no catalanes.

21. De los 133.926 m vendidos por operadores barceloneses, 28.751 m, el 21,5%, lo fueron en operaciones de reventa, efectuadas el mismo día o a pocos días de la compra registrada. Entre 1805 y 1807, Josep A. Llopis registró también como ventas todas sus compras.

22. Anton Canals de Igualada compró algodón hilado de Levante a Arabet, Gauthier y Manning el 16 de diciembre de 1801. En sentido inverso, entre octubre de 1804 y mayo de 1805, el fabricante igualadino Josep Llobet realizó diez ventas de hilo de su fábrica, que sumaron 1.591 kg de hilo y 44.020 reales, a siete fabricantes y a un comerciante, todos barceloneses.

23. Sánchez (1989b), pp. 14-15; según los registros de nuestro corredor, en 1803, Sarriera i Germans vendieron 2.516 libras de hilo de algodón de Suiza y Jeroni Tacchella otras 712; los compradores fueron ocho fabricantes barceloneses.

El mercado de algodón en rama: vendedores y compradores

La intermediación de nuestro corredor en las compraventas de materia prima (cuadro 1) era irrelevante antes de 1798; desde entonces hubo una eclosión de compraventas, alcanzándose el máximo de contratos en 1804 y el de cantidad de mercancía en 1805. En 1806 se produjo una ligera flexión a la baja del número de operaciones y una notable disminución del algodón negociado, mientras que en 1807 la caída fue mucho más drástica en ambos indicadores.

CUADRO 1 • *Compraventas de algodón en rama registradas por Joan Ribera Oriol*

	Compraventas		Algodón negociado		Intervinientes por año	
	núm.	%	kg	%	Vendedores	Compradores
1796	2	0,3	478	0,1	1	2
1797	3	0,5	588	0,2	2	2
1798	6	1,0	8.567	2,6	6	2
1799	11	1,9	10.086	3,1	5	6
1800	68	11,5	43.133	13,3	10	25
1801	62	10,5	34.369	10,6	13	31
1802	86	14,6	34.827	10,7	24	39
1803	78	13,2	46.534	14,3	26	31
1804	102	17,3	52.609	16,2	25	46
1805	74	12,6	63.550	19,6	24	43
1806	73	12,4	22.756	7,0	23	35
1807	24	4,1	7.487	2,3	8	10
Totales	589	100,0	324.983	100,0	167	272

Los pocos casos de algodón con pepita han sido convertidos a despepitado siguiendo el cálculo de reducción a un tercio del peso; Thomson (2008), pp. 292-293.

Fuente: para este y los cuadros restantes véase la nota 11.

En conjunto, salvo el periodo interbélico de 1802-1804, se trata de una coyuntura harto aciaga en las relaciones comerciales exteriores, determinada por un ciclo predominantemente bélico. En los últimos años, la evolución del precio y la creciente participación del algodón de Motril²⁴ indican claramente una

24. Entre 1800 y 1807, años para los que contamos con un número apreciable de registros, el precio medio de los algodones (de distintas calidades y procedencias) muestra un sensible descenso en el periodo interbélico (1802-1804), cuyos efectos se prolongan hasta 1805. En los dos últimos años, 1806 y 1807, se regresa a cotas cercanas a los años iniciales de 1800 y 1801. En reales de vellón por kg, los precios medios anuales fueron estos: 1800 (18,7), 1801 (23,1), 1802 (17,0), 1803 (13,8), 1804 (12,5), 1805 (13,8), 1806 (18,0) y 1807 (22,2). Respecto al nivel

acentuación de la escasez de este bien, determinada por la reanudación de la guerra con Gran Bretaña en octubre de 1804; esta última etapa bélica, que culminó con la invasión napoleónica y la guerra en suelo español a partir de mayo de 1808, no finalizó hasta 1814.

Debido a la creciente aparición de pequeñas y medianas empresas de tejería en crudo en un ámbito territorial expansivo, este mercado se había de caracterizar por una cifra de vendedores inferior a la de compradores. El cuadro 1 muestra un mercado barcelonés de algodón en rama muy competitivo, ya que los numerosos compradores se encontraban con muchos vendedores. El cociente anual medio de compradores por vendedores intervinientes es de 1,6 y tan solo en dos años se supera la ratio de 2; si descontamos los agentes intervinientes anualmente y consideramos solo los 149 compradores y los 97 vendedores efectivos, el cociente es equivalente: 1,5.

CUADRO 2 - *Distribución de las compraventas por tamaño (kg)*

Tamaño kg	Compraventas	kg	% compraventas	% kg
1-250	256	34.144	43,5	10,5
250-500	146	52.187	24,8	16,1
500-1.000	100	70.426	17,0	21,7
1.000-2.000	62	83.197	10,5	25,6
2.000-4.000	22	52.769	3,7	16,2
> 4.000	3	32.260	0,5	9,9
Total	589	324.983	100,0	100,0

Este elevado número de vendedores y de compradores se corresponde con la notable dispersión de la distribución de las compraventas (cuadro 2). El 43,5% de las ventas se situaba por debajo de los 250 kg, reuniendo solo el 10,5% del algodón contratado. La suma de este segmento y del siguiente (ventas entre 250 y 500 kg) muestra que las 402 ventas de estas cantidades menores, aunque solo representasen el 26,6% del algodón negociado, eran determinantes en la configuración del mercado, ya que detrás de ellas había un elevado número de compradores a pequeña escala; y este tamaño de las compraventas también permitía la intervención de un número considerable de vendedores, que operaban con cantidades pequeñas, ya se tratara de casas de pocos recursos o bien de grandes comerciantes que no desdeñaban operaciones menores. En el otro extremo, las pocas ventas por encima de los 2.000 kg (4,2% del total) tampoco copaban el mercado, ya que solo suponían el 26,1% del algodón negociado.

mínimo de 1804, el precio de 1806 aumentó un 44% y el de 1807 un 78%. Sobre la procedencia del algodón, Sánchez y Valls (2015).

Todo ello apunta a una naturaleza competitiva del mercado, que veremos a continuación con más detalle.

Los vendedores

Si detrás del gran número de ventas había una cifra considerable de vendedores, el cuadro 3 evidencia su estructura. Veintisiete acumularon ventas superiores al 1% del algodón registrado, concentraron la mayor parte de las operaciones y negociaron el 78% del algodón, con una media de compraventas por agente muy superior a los otros rangos de vendedores; además, eran los que presentaban también un promedio más elevado de años con ventas registradas; por último, también fue mayor el tamaño medio de sus compraventas: 621 kg frente a la media total de 552 kg.

CUADRO 3 - *La estructura de los vendedores*

Ventas acumuladas en % algodón vendido	Vendedores		Algodón vendido		Ventas			Media de años con registros
	núm.	%	kg	%	núm.	%	Media	
> 1	27	27,8	253.396	78,0	408	69,3	15,1	3,0
0,50-1,00	16	16,5	36.517	11,2	70	11,9	4,4	1,3
0,25-0,50	18	18,6	21.717	6,7	60	10,2	3,3	1,7
0,10-0,25	20	20,6	10.806	3,3	31	5,3	1,6	1,1
< 0,10	16	16,5	2.546	0,8	20	3,4	1,3	1,1
Total	97	100,0	324.983	100,0	589	100,0	6,1	1,7

Los restantes setenta vendedores negociaron solo el 22% del algodón, realizaron el 31% de las compraventas y sus medias de número de ventas y de años con registros fueron muy inferiores. En lo que respecta al tamaño medio de las ventas, tan solo los dieciséis de la segunda franja, con 522 kg se acercan a la media total y están asimismo menos alejados del tamaño medio de los principales vendedores. En cambio, la tercera y cuarta franja presentan unas ventas medias similares, 362 y 349 kg, sensiblemente menores que las más elevadas. Finalmente, los dieciséis últimos, con cantidades vendidas inferiores al 0,10% del total, no llegan en conjunto a sumar ni el 1% del algodón registrado, se diferencian poco de la franja inmediatamente superior en número medio de ventas y de años registrados, y sus operaciones son las de menor tamaño medio (127 kg).

La tipología social de los vendedores (cuadro 4) muestra que casi todos eran residentes en Barcelona. En cuanto a las profesiones, predominaban rotundamente los comerciantes: sumaban 85 (87,6% de los vendedores) y regis-

traban el 96% del algodón. Los 7 fabricantes, en cambio, tuvieron un papel muy menor: solo dos superaron ligeramente el 0,5% del algodón vendido y en conjunto no alcanzaron el 2%.

CUADRO 4 • Caracterización social de los vendedores

Profesiones de los vendedores	> 1% ventas		< 1 % ventas		Total	
	núm.	% kg	núm.	% kg	núm.	% kg
Comerciantes matriculados ⁽¹⁾	3	4,0	7	3,1	10	7,1
Comerciantes no matriculados ⁽¹⁾	16	57,4	14	4,2	30	61,6
Comerciantes con otra referencia ⁽²⁾	1	1,3	6	2,6	7	3,9
Comerciantes no referenciados	7 ⁽³⁾	15,3	31	7,7	38	23,0
Fabricantes ⁽⁴⁾			7	1,9	7	1,9
Otros ⁽⁵⁾			2	1,0	2	1,0
No residentes en Barcelona ⁽⁶⁾			3	1,5	3	1,5
Total	27	78,0	70	22,0	97	100,0

- 1) Unos y otros referenciados en las ediciones del *Almanak Mercantil* de 1802 y 1808. Los comerciantes matriculados eran mayoristas con unos requisitos determinados (una riqueza mínima de 150.000 rs. vn.) y formaban el cuerpo local homónimo que reunía a los electores y elegibles para los cargos de la Junta de Comercio y el Consulado; Fernández Díaz (1987), pp. 651-686.
- 2) Francesco Cini es un mayorista maltés, que operaba a fines del siglo XVIII, mientras que Miquel Elias y Jaume Giral aparecen como comerciantes matriculados en 1818; Fernández Díaz (1987), tomo 4, pp. 1184 y 1317. De los cuatro restantes, dos –Joan Puig Perich y Francesc Espalter Rosas– tienen hermanos que son comerciantes no matriculados y dos –Lorenzo Lipp y Vicente Stagno– eran vicecónsules de Dinamarca y de Roma respectivamente; *Almanak Mercantil* (1802).
- 3) Incluyen un mercero, Gil Vilasau, y un tendero de telas, Narcís Verdalet; también, aunque definido siempre como comerciante, salvo en una sola ocasión, y con frecuentes registros de parecer indicar una residencia estable en Barcelona entre 1804 y 1806, un piloto de navío, el gallego Bernat Collaso.
- 4) Los fabricantes se han identificado a partir de la fuente, del *Almanak Mercantil* (1802 y 1808) y de Sánchez (1987). Los tres con mayor volumen de venta constan como comerciantes referenciados: Llorenç Clarós, no matriculado en 1802 y matriculado en 1808; Antoni Nadal Darrer, matriculado en 1802 y 1808; Jaume Moré, matriculado en 1818; para este último Fernández Díaz (1987), p. 1317.
- 5) Un librero, Antoni Brusi, y un chocolatero, Pau de Loselles.
- 6) Solo uno de ellos, Joan Macaya, de Lloret, es definido como comerciante. De los otros dos –Vicente López, de Elche, y Prudencio Balenzategui, de Málaga– no se especifica la profesión.

La distribución de los vendedores en dos grandes grupos por tamaño de ventas acumuladas, las superiores al 1% del algodón negociado y las inferiores a este porcentaje, constata que veinte comerciantes referenciados (tres primeras filas del cuadro 4) dominaban en el primer grupo: sumaron casi tres cuartos de los agentes y negociaron cuatro quintos del algodón vendido; los siete comerciantes no referenciados, poco más de una cuarta parte de los agentes, expendieron el quinto restante del algodón del grupo de mayores vendedores. En cambio, entre aquellos cuyas ventas no alcanzaron el 1%, los 31 comerciantes no referenciados constituían la mayoría de los agentes, seguidos de cerca por 27 referenciados, si bien estos contrataron una cantidad mayor de

mercancía; detrás venían con participaciones muy pequeñas los restantes agentes, incluidos siete fabricantes, algunos de relieve.²⁵

En resumen, el mercado de algodón en rama se caracterizaba por un amplio abanico de vendedores. La presencia de comerciantes de menor relieve muestra que el mercado de la primera materia estaba abierto a incorporaciones de agentes más modestos, con menos operaciones y de menor volumen; no obstante, los grandes comerciantes, junto a las ventas de mayor tamaño, tampoco desdeñaban las de cantidades pequeñas.

Los compradores

Ciento cuarenta y nueve compradores operaron en las 589 compraventas. La mayoría residían (cuadro 5) en Barcelona (40% de los agentes y 64% del algodón) y en las poblaciones –Igalada, Capellades, Piera y Calaf– de la comarca de Anoia (31,5% de los compradores y el 30,1% del algodón). No hemos podido establecer la residencia de 32 (21,5%), que, como puede deducirse del bajo porcentaje de algodón sumado (3,2%), eran muy pequeños adquiridores.

CUADRO 5 • *Residencia de los compradores de algodón en rama, 1796-1808*

Municipios	Compradores		Compraventas		Algodón	
	núm.	%	núm.	%	kg	%
Banyoles	1	0,7	2	0,3	544	0,2
Barcelona	60	40,3	287	48,7	208.014	64,0
Borredà	1	0,7	2	0,3	252	0,1
Calaf	1	0,7	1	0,2	315	0,1
Capellades	16	10,7	82	13,9	35.412	10,9
Igalada	29	19,5	157	26,7	61.906	19,0
Manlleu	3	2,0	12	2,0	4.144	1,3
Manresa	1	0,7	2	0,3	361	0,1
Piera	1	0,7	1	0,2	418	0,1
Reus	1	0,7	1	0,2	874	0,3
Sant Feliu de Guíxols	1	0,7	1	0,2	529	0,2
Sarral	1	0,7	4	0,7	1.487	0,5
Vic	1	0,7	3	0,5	384	0,1
s.e.	32	21,5	34	5,8	10.341	3,2
Total	149	100,0	589	100,0	324.983	100,0

25. Algunos comerciantes referenciados también tuvieron o todavía tenían participaciones en la manufactura, como eran los casos de Josep Buch y Gaspar Illas; Grau y López (1974).

Barcelona era el centro de la comercialización del algodón en rama y por sus calles y hostales pululaban cotidianamente muchos compradores de los centros manufactureros.²⁶ En este sentido, más allá de lo que reflejan los registros, no debe perderse de vista que no todo el algodón adquirido por compradores barceloneses se quedaba en la ciudad condal, ya que estos redistribuían una buena parte a otros puntos del Principado.

Sobresalen dieciocho compradores (cuadro 6) con compras superiores al 1% del algodón negociado, que concentraron el 52% de las adquisiciones y el 71% de la mercancía; en términos de número medio de operaciones y de años con registros de compraventas, este segmento también se alejaba sustancialmente de los siguientes de menor tamaño en las medias de compras y de años con registros; asimismo, el tamaño medio de sus compras, 756 kg, superaba con creces el de los otros segmentos y era el único por encima de la media de todos los compradores.

Otros cuarenta y dos compradores (28,2% del total), cuyas compras oscilaron entre el 0,25 y el 1% del algodón registrado, sumaron el 27,1% de las compras y el 21% del algodón. Cierta equilibrio entre los tres indicadores caracteriza este segmento; asimismo, el tamaño medio de las compras de las dos franjas que lo componen, 388 y 482 kg, se sitúa entre el del grupo de mayores compradores y aquellos de compras más pequeñas.

CUADRO 6 - Estructura de los compradores

Tamaño en % kg vendidos	Compradores		Algodón comprado		Compras			Media años con registros
	núm.	%	kg	% kg	núm.	%	Media	
> 1	18	12,1	231.321	71,2	306	52,0	17,0	4,6
0,50-1,00	16	10,7	36.838	11,3	95	16,1	5,9	2,6
0,25-0,50	26	17,4	31.348	9,6	65	11,0	2,5	1,7
0,10-0,25	34	22,8	16.146	5,0	56	9,5	1,7	1,4
< 0,10	55	36,9	9.329	2,9	67	11,4	1,2	1,1
Total	149	100,0	324.983	100,0	589	100,0	4,0	1,9

Por último, aquellos con compras por debajo del 0,25% del algodón contratado formaban un grupo mayoritario de 89 agentes (59,7%), que sumaron el 20,9% de los contratos y tan solo el 7,9% de todo el algodón negociado; es-

26. En mayo de 1805, a raíz del naufragio en las playas del Prat del buque del capitán sueco Gustav Raftnius, se organizó con rapidez la venta del algodón transportado a siete compradores (uno de ellos con diversos compañeros), de los que solo dos eran barceloneses. En el registro, el corredor anotó un cargo de 9 libras y 15 sueldos (unos 104 rs. vn.), que se habían pagado «a los mosos [sic] de las hosterías por las diligencias en buscar compradores».

tos compradores más infrecuentes, como reflejan las compras (media inferior a 2) y los años con registros (1,1), realizaron las compras medias de menor tamaño (inferiores a los 300 kg).

Aunque hay un porcentaje elevado (35,6%) de compradores sin profesión especificada, se constata (cuadro 7), como era de esperar, que los fabricantes y otros oficios algodoneros eran el colectivo dominante; y su participación aún resultaría más elevada si se lograra averiguar la profesión de aquellos sin especificación, puesto que una veintena residía en localidades con actividad manufacturera y algunos incluso actuaron como vendedores de empesas.²⁷ Seguían los comerciantes, con la particularidad que los no referenciados realizan compras de mayor tamaño, mientras que los referenciados (todos ellos comerciantes no matriculados) tienen un menor relieve en esta vertiente del mercado.

CUADRO 7 • *Caracterización social de los compradores*

Tamaño en % kg vendidos	Algodoneros		Comerciantes		Otras profesiones	s.e.	Total
	fabricantes	otros	no ref.	no matr.			
> 1	11		6			1	18
0,50-1,00	9		5			2	16
0,25-0,50	12		4	2	1	7	26
0,10-0,25	14		3	2	1	14	34
< 0,10	14	4	2	4	2	29	55
Total	60	4	20	8	4	53	149

no ref.= no referenciados; no matr.= no matriculados (véase cuadro 4)

La mayoría de los fabricantes compradores manufacturaba tejido en crudo. De los veintidós fabricantes del cuadro 8, dieciséis (siete de Barcelona y nueve de Anoia) tienen claramente documentada esta dedicación; a la que sumamos otros tres compradores de Anoia sin profesión conocida; carecemos de datos para constatar la especialización de tres fabricantes barceloneses, pero

27. Seis de Igualada, cuatro de Capellades, dos de Manlleu y los ocho restantes de Barcelona, Manresa, Reus, Borredà, Vic, Banyoles, Calaf y Sarraí. Anton Tort, de Capellades, es un comprador de algodón sin profesión especificada, que aparece como vendedor de empesas en la misma fuente. La identificación de los agentes de Anoia se ha visto facilitada por la generosidad de Pere Pascual, que me ha cedido los datos del vaciado de los matrimonios de Santa Maria de Igualada entre 1786 y 1833, celebrados por esposos con profesión en la industria algodonería, y de Miquel Gutiérrez, que me ha proporcionado un vaciado de la documentación notarial de Capellades entre 1792 y 1823, aunque lamentablemente se hayan perdido los protocolos de los años 1798-1808. El Suñer de Reus podría ser Pere Sunyer Aulés, propietario de una de las seis fábricas «de hilar algodón de América» de esta ciudad; *Almanak Mercantil* (1802), p. 270.

es altamente probable que solo se dedicaran –con hilatura o sin ella– a la tejeduría en crudo.²⁸

Entre los fabricantes barceloneses deben diferenciarse dos segmentos: los que se dedicaban exclusivamente a la función manufacturera y los que a la par actuaban como comerciantes. El cuarto comprador en importancia fue Esteve Amigó, fabricante de tejidos de algodón y comerciante no matriculado; una nota publicitaria de 1808 describe así su actividad mercantil, operada simultáneamente en tres locales comerciales: «se vende algodón en rama de varias calidades, hilo de lo mismo de diferentes medidas, piezas con empesa o sin blanquear, de varios números. Asimismo se venden torcidas [*sic*] [...], se hacen las madejas a dos o tres cabos, a gusto del comprador [...], todo lo dicho [...] por mayor y por menor, a precios equitativos».²⁹ Como puede verse, ofrecía desde la primera materia al tejido en crudo y, aun siendo un comerciante importante, no renunciaba a ventas de ningún tamaño.

CUADRO 8 • Principales compradores por tamaño medio de compras*

Compras medias (kg)	Fabricantes**		Comerciantes	
	Compradores	Compras	Compradores	Compras
100-200			1	14
200-400	11	131	1	9
400-600	5	60	1	9
600-1.000	4	77	2	23
>1.000	2	11	6	64
Total	22	279	11	119
Compra media	498 kg		872 kg	

* Entre los 34 primeros compradores (compras acumuladas superiores al 0,5% del algodón registrado).

** Se ha excluido a Esteve Amigó, fabricante, pero también claramente comerciante, con tres compras, una de ellas de 23.911 kg en 1805, equivalente al 7,4% del algodón registrado entre 1796 y 1807. Han sido incluidos tres compradores sin profesión especificada, dos de Igualada y uno de Capellades, por considerar que eran fabricantes de tejidos.

28. El fabricante-comerciante descartado del cuadro, Esteve Amigó, no era estampador y en 1803 contaba con 20 telares y 20 máquinas de hilar; estos datos y los de la especialización de los algodoneros barceloneses provienen de Sánchez (1987), pp. 338-355 y (1989c). Los fabricantes barceloneses sin especialización documentada en estos años son Ramon Bastons, Francesc Clotet y Andreu Ros; este último estableció una hilatura en Berga en 1818; Solà (1995), p. 15. Consideramos que los doce fabricantes de Igualada, Capellades y Manlleu solo manufacturaban, con hilatura o sin ella, tejido en crudo.

29. *Almanak Mercantil* (1808), p. 379. En 1801, Esteve Amigó compró 609 kg de algodón en rama a Carles Campí i Companyia. En 1805, mediante dos únicas operaciones, compró 7.181 arrobas de algodón con pepita de Puerto Rico a Bertran Casaux, padre e hijo, equivalentes a 24.870 kg de algodón despepitado. Amigó nunca aparece como vendedor, ya que para ello recurría probablemente a otro corredor.

Los veintidós fabricantes realizaron un total de 279 operaciones (47,4% de todas las registradas) y la media de sus contratos se situó en 498 kg.³⁰ La mayor parte llevó a cabo un número elevado de compras (el promedio de los veintidós es de 12,7), aunque con volúmenes individuales muy variados. Tan solo cuatro se situaron por debajo de las cinco compras, realizando dos de ellos las operaciones de mayor volumen medio.³¹

En cambio, entre estos principales compradores, los comerciantes presentan una media de once compras, inferior a la de los fabricantes, pero con un volumen medio mayor, 872 kg, ya que su objetivo no era la transformación de la primera materia sino su posterior reventa.

A veinte de los 149 compradores los encontramos también como vendedores: compraron el 36,8% y vendieron el 19,6% de todo el algodón registrado en las compraventas. Eran quince comerciantes, cuatro fabricantes y uno de profesión desconocida. Nueve de estos (ocho comerciantes y un fabricante) realizaron compras o ventas superiores a los 5.000 kg; de ellos, seis fueron básicamente compradores: adquirieron el 31,5% de todo el algodón negociado y solo vendieron el 4,1%, por lo que recurrieron a otros corredores para registrar sus ventas o simplemente no las registraron; entre ellos figuran el primero, el segundo y el quinto en el escalafón de compradores.³² Los tres restantes, en cambio, vendieron más que compraron: expendieron el 11,5% y solo adquirieron el 1% de todo el algodón registrado por Ribera.³³

Así pues, los compradores más numerosos eran los pequeños y medianos fabricantes de tejidos, tanto barceloneses como comarcanos; ello no excluye que, en este caso, un segmento bien definido³⁴ concentrara el mayor volumen de algodón negociado, juntamente con un grupo comerciantes que compraban la primera materia para revenderla.

30. Si añadiéramos a estos 22 fabricantes, las tres compras de Esteve Amigó y sus casi 24.000 kg, la media sería de 583 kg, distante todavía de la de los comerciantes.

31. Si consideramos solo aquellos con cinco compras o más, desglosando número de operaciones, media por compra en kg y años con registros, obtenemos la siguiente relación de fabricantes. En Igualada: Josep Llobet, 38 y 784 kg, en poco más de dos años; Francesc Anton Matosas, 21, 263 kg y 5; Magí Borràs, 17, 291 kg y 4; Anton Canals, 14, 376 kg y 7; y Bernat Borràs, 10, 205 kg y 3. En Capellades: Joan Lluçà, 29, 408 kg y 5; Gabriel Tort, 15, 607 kg y 4; y Ramon Valls, 13, 465 kg y 4. En Manlleu, Joan Riera, 7, 358 kg y 3. En Barcelona: Jaume Brugarolas, 24, 336 kg y 5; Feliu Simó, 20, 661 kg y 6; Pau Viladoms, 10, 1.126 kg y 4; Anton Viguier, 10, 536 kg y 4; Francesc Planells, 10, 293 kg y 6; Miquel Busqueta, 9, 324 kg y 3; Gabriel Casals, 7, 379 kg y 3; y Andreu Ros, 5, 380 kg y 2.

32. Son el comerciante no referenciado Francesc Ribé (33.676 kg), el mercero Gil Vilasau (30.946 kg) y el fabricante Feliu Simó (15.427 kg). De los tres, solo Vilasau también ocupaba una posición destacada, la octava, en el escalafón de vendedores.

33. Se trata de tres comerciantes: Miquel Altés Gurena (16.777 kg), Bernat Collaso (14.632 kg) y Molins y Haase (5.994), con estas posiciones respectivas en el escalafón de los 97 vendedores: 4, 6 y 14.

34. De unos pocos de estos fabricantes barceloneses conocemos su equipo productivo en 1803: Feliu Simó, 16 telares; Pau Viladoms, 18 telares; Anton Viguier, 30 telares; Gabriel Casals, 26 telares y 10 máquinas de hilar; Sánchez (1989c), p. 87.

Las condiciones de pago de las compraventas

Uno de los aspectos fundamentales del funcionamiento del mercado es la forma de pago de las compraventas (cuadro 9). Ello permite dilucidar la importancia de los sistemas de crédito mercantil. Para las 589 compraventas registradas se efectuaron 593 pagos, diferencia debida a una mínima cantidad de pagos fraccionados. De estos pagos, 484 (81,6%) lo fueron al contado y equivalieron al 78,3% del valor total de las compraventas. Tan solo 85 (14,3%), que reunieron el 18,4% del valor, fueron pagos aplazados. La forma de pago no se especifica en 23 casos y tan solo en un caso –de pago fraccionado– se incluye el trueque de mercancías.³⁵

CUADRO 9 • *Formas de pago de las compraventas, 1796-1807 (reales vellón)*

Año	Contado		A crédito (meses)				Otras y sin especificar		Valor total y % a crédito	
			1-3		4-6				rs. vn.	%
	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.		
1796	2	7.964							7.964	
1797	3	10.440							10.440	
1798	5	88.552	2	75.565					164.117	46,0
1799	11	315.620							315.620	
1800	50	682.567	9	86.137			9	39.066	807.770	10,7
1801	58	748.008	4	43.086			1	2.005	793.099	5,4
1802	54	325.854	16	100.736	7	86.383	9	77.414	590.387	31,7
1803	54	327.153	11	101.737	13	194.151	1	17.039	640.080	46,2
1804	82	430.273	9	115.497	8	78.596	3	30.688	655.054	29,6
1805	70	794.933	3	66.622			1	15.689	877.243	7,6
1806	72	381.595	2	28.900					410.494	7,0
1807	23	140.973			1	25.338			166.311	15,2
Totales	484	4.253.930	56	618.280	29	384.468	24	181.901	5.438.580	18,4

El escaso número de registros dificulta llegar a conclusiones sobre la evolución de las distintas formas de pago en algunos años. No obstante, si nos limitamos a la media docena de años (1800-1805) con mayor volumen de algodón negociado, el trienio interbélico (1802-1804), en el que se dio un pronunciado

35. En nuestra opinión, dada la trascendencia de detallar el alcance del crédito, los casos sin especificar probablemente corresponden a pagos al contado. En 1801, hubo el único caso con inclusión de trueque: Gabriel Tort, fabricante de Capellades, adquirió a Francesc Gomis algodón por valor de 7.582 reales; a cambio le entregó 44 balotes de papel, valorados en 13.133 reales, de modo que el comerciante hubo de abonar a Tort la diferencia en metálico.

descenso del precio de la primera materia, fue el de más recurso al crédito: de los 268 pagos, 65 (24%) fueron a crédito, alcanzando el 36% del valor registrado. En 1805 se registró el máximo de algodón negociado (en volumen y en valor), pero el recurso al pago aplazado cayó drásticamente en este año y esta tendencia se consolidó en 1806, junto a la acentuada elevación en el precio de la primera materia; en estos dos años solo hubo cinco pagos a crédito sobre el total de 148 (3,4%) y representaron solo el 7,4% del valor registrado. Ello parece reflejar la agudización de los problemas del suministro exterior de algodón y de la marcha de los mercados, determinados por la coyuntura bélica.

Otra cuestión es la relación entre el tamaño de las compraventas y las formas de pago. El ejercicio realizado para los tres años de mayor número de operaciones y de mayor recurso al pago aplazado resulta bastante ilustrativo (cuadro 10). Cuanto más grande era el tamaño de la compraventa, más se acudía al crédito: el porcentaje de ventas a crédito entre las inferiores a 500 kg fue notablemente bajo (16,3% de los pagos y 21,1% del valor) en comparación con el alcanzado en aquellas superiores a 500 kg (39,1% de los pagos y 43,8% del valor).

Los cuadros 9 y 10 también nos permiten llegar a algunas conclusiones sobre la estructura del crédito. En primer lugar, el límite temporal del crédito se situaba en los seis meses y no hay ningún caso de plazo superior. Segundo, el crédito a más corto plazo (1-3 meses) era predominante: 66% de los pagos y 62% del valor a crédito. Tercero, dentro de los pagos a corto plazo, predominaban los vencimientos más breves: de los 56 pagos aplazados entre uno y tres meses, 37 lo fueron entre uno y dos meses y solo 19 a tres meses. En cuarto lugar, el aumento del crédito en el trienio interbélico 1802-1804 se tradujo también en mejores condiciones, ya que en este trienio los pagos entre cuatro y seis meses superaron en valor, aunque no en número, a los de entre uno y tres meses.

CUADRO 10 • *Tamaño de las compraventas y formas de pago, 1802-1804*
(valor en reales de vellón)

Forma de pago	Tamaño de las compraventas en kg de algodón									
	1-500		500-1.000		1.000-2.000		>2.000		Total	
	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.
Contado	152	475.191	30	287.073	15	277.781	2	39.984	199	1.080.029
1-3 meses	19	73.025	9	91.189	6	97.377	2	56.379	36	317.970
4-6 meses	12	62.240	9	96.970	5	99.149	3	104.022	29	362.381
s.e.	7	29.918	2	19.057	3	52.802	1	23.363	4	125.141
Total	190	640.375	50	494.289	29	527.108	8	223.749	268	1.885.521

El mercado de tejidos en crudo

Dinámica y estructura

La fuente nos ofrece solo nueve años con registros de compraventas de empesas catalanas³⁶ para los doce explotados y con solo 163 operaciones (cuadro 11). Las razones del menor recurso a la intermediación del corredor de cambios en esta mercancía pueden residir en que se trataba de una manufactura local y destinada preferentemente al mercado interior.³⁷ No hay que olvidar tampoco que la distribución entre vendedores y compradores tenía que ser la inversa de la del mercado de primera materia: muchos vendedores –con el grueso formado por los fabricantes de empesas– y menos compradores, básicamente estampadores y comerciantes. Aunque la ventana sobre el mercado sea mucho más angosta, la explotación de esta fuente resulta de interés por las siguientes razones. La primera, como ya hemos apuntado, es la presencia de fabricantes de Anoiá como vendedores, lo que nos permite analizar el mercado de esta semimanufactura para esta área geográfica, representativa de la expansión espacial de la tejeduría en crudo. En segundo lugar, la inclusión de todos los registros nos ofrecerá una visión más completa del mercado, en sus dos vertientes de vendedores y compradores (producto, estructura, tipologías sociales de los agentes, formas de pago...); ello es imprescindible para detectar las posibles particularidades de la inserción de los fabricantes de Anoiá y para calibrar, más adelante, los vínculos entre este mercado y el de la primera materia.

Los registros de las compraventas de empesas siguen una dinámica distinta en comparación con los de la primera materia. Tanto su inicio como su despegue son más tardíos: hasta 1803 no se alcanzan cifras apreciables de compraventas y de cantidad de tejido. En segundo lugar, la flexión a la baja de los dos últimos años, en términos de compraventas y de tejido, es menos pronunciada que en el caso de la primera materia; una de las razones puede residir en las cantidades negociadas, relativamente modestas incluso en los mejores años.³⁸ La participación de los fabricantes de Anoiá eclosionó a la par que el conjunto y declinó a partir de 1805, cayendo a un nivel muy reducido en 1807, aunque de ello no pueda deducirse la evolución de la actividad textil algodонера de la comarca.³⁹

36. Se han excluido las compraventas de tejidos en crudo de procedencia extranjera.

37. Sánchez (1989b), pp. 12, 18 y 21, y (2000a), p. 492.

38. En 1803-1805, la cantidad de tejidos en crudo catalanes registrada por Ribera equivalió al 93,2% de la media individual de los corredores Tramulles y Parés; en los meses de enero-mayo de 1808 no hay ningún registro de empesas, y la cantidad registrada en 1806-1807 solo alcanzó el 40,4% de la media de los citados corredores para 1806-1808; Sánchez (1992), p. 223.

39. Algo más tarde, a comienzos de marzo de 1808, la magnitud de la crisis fabril en Igualada era importante, como lo refleja el despido generalizado de obreros; Torras Ribé (1979), pp. 29-30.

CUADRO 11 - *Compraventas de empesas registradas por Josep Ribera Oriol, 1798-1807*

Años	Vendedores			Compraventas			Metros		
	Total	Anoia	% Anoia	Total	Anoia	% Anoia	Total	Anoia	% Anoia
1798	1			2			3.092		
1799	4			5			13.184		
1800									
1801	3	2	66,7	5	4	80,0	3.576	2.972	83,1
1802	2	1	50,0	6	5	83,3	9.768	7.004	71,7
1803	12	7	58,3	28	21	75,0	40.650	20.919	51,5
1804	13	6	46,2	39	24	61,5	57.702	31.749	55,0
1805	14	5	35,7	27	13	48,1	41.177	14.175	34,4
1806	12	2	16,7	28	6	21,4	31.684	10.172	32,1
1807	8	1	12,5	23	1	4,3	26.584	2.059	7,7
Totales	69	24	36,9	163	74	46,0	227.416	89.049	39,2

La fuente nos permite abordar las calidades de los tejidos de algodón en crudo negociados. 209.947 metros eran empesas, simplificación de «roba amb empesa», es decir, tejido sin blanquear; el blanqueo y lavado de las piezas eliminaban la cola –empesa– aplicada previamente a los hilos del urdido. Las treceñas, las más sencillas (con 1.300 hilos de urdido), eran la variedad más numerosa (132.202 m) y sus piezas medían 13 canas y 2 palmos (20,6 m). Seguían en cantidad las empesas sin calidad especificada (53.399 m), de precio similar a las treceñas y de longitud parecida (20,4 m). Las empesas de calidad superior (entre quinceñas y veintidosenas) sumaron solo 24.345 metros y ni una sola pieza fue producida en la comarca de Anoia, lo que parece indicar, al menos en estas fechas, que las calidades superiores se tejían en Barcelona y las inferiores en las villas manufactureras. El resto de los tejidos (bafetas y otros sin especificar) sumaron los 17.470 metros restantes. La estandarización de las calidades inferiores de tejido en crudo facilitaba sin duda, desde el lado de la demanda, el recurso al mercado.

El cuadro 12 sintetiza algunos aspectos de la estructura y del funcionamiento del mercado de tejido en crudo. En primer lugar, el menor registro de las compraventas de tejidos, en comparación con las de la primera materia, puede contribuir a explicar que el número de vendedores y el de compradores de las primeras sea prácticamente idéntico, lo que parece poco acorde con la realidad del mercado, atendido el gran número de fabricantes de empesas tanto en Barcelona como en las villas manufactureras. Ello puede ir aparejado a que los comerciantes barceloneses, los principales vendedores en la ciudad, hubieran registrado en menor grado sus compras a los fabricantes de empesas,

aunque ello no puede deducirse de nuestros datos. En cualquier caso, dos ejemplos ilustran las proporciones de la omisión de registros en los tejidos en crudo; frente a 13 localidades identificadas en la compra de algodón solo lo han sido 6 en la venta de empesas; en el caso de la comarca de Anoia frente a 29 fabricantes compradores de algodón de Igualada y 16 de Capellades, solo hubo, respectivamente para ambas villas, 5 y 7 vendedores de empesas.

CUADRO 12 • *Vendedores y compradores de tejidos de algodón en crudo, 1798-1807*

Residencia	Profesiones	Vendedores					Compradores				
		núm.	Ventas		Tejido crudo		núm.	Compras		Tejido crudo	
			núm.	%	Metros	%		núm.	%	Metros	%
Barcelona	Comerciantes	11	35	21,5	68.899	30,3	15	51	31,3	78.851	34,7
	Fabricantes	14	46	28,2	59.042	26,0	26	108	66,3	146.142	64,3
	Drogueros	1	2	1,2	5.985	2,6					
	s.e.						1	1	0,6	601	0,3
Capellades	Fabricantes	7	42	25,8	42.746	18,8					
Igualada	Fabricantes	4	30	18,4	44.532	19,6					
	Comerciantes	1	1	0,6	655	0,3					
3 localidades*	Fabricantes	3	4	2,5	3.736	1,6					
localidades s.e.	s.e.**	3	3	1,8	1.822	0,8	3	3	1,8	1.822	0,8
	Totales	44	163	100,0	227.416	100,0	45	163	100,0	227.416	100,0

*Mataró, Piera y Valls. ** Se trata de tres operaciones de compra y reventa efectuadas el mismo día, una el 10 de octubre de 1804 por P.L.; otras dos, el 28 de septiembre y el 4 de noviembre de 1805, sin ninguna especificación del comprador-revendedor, que podría ser el mismo corredor, razón que justificaría este anonimato.

Segundo, la distribución geográfica de vendedores y compradores no ofrece sorpresas: de los primeros, el 59% eran de Barcelona y el 34% de otras localidades, aunque los fabricantes vendedores se repartían a partes iguales entre ambos ámbitos espaciales. En cambio, los compradores residían en la capital, ya que albergaba la inmensa mayoría de la industria de acabado (blanqueo y estampación) y de la intermediación comercial.

En tercer lugar, mientras los vendedores comarcanos eran básicamente fabricantes de tejido crudo, los de Barcelona se distribuían entre fabricantes y comerciantes. Los fabricantes capitalinos vendedores eran predominantemente manufactureros de empesas,⁴⁰ que las vendían para su acabado a fabrican-

40. En nuestra nómina de catorce manufactureros barceloneses, solo Josep Castañer es un fabricante de estampados, por otra parte muy importante, si bien aquí aparece con una sola venta de 100 piezas a otro fabricante de indianas, Magí Enrich i Companyia en 1799. Seis están

tes estampadores o intermediarios comerciales; no obstante, tampoco debe descartarse que algunos fabricantes añadieran la intermediación comercial a la actividad industrial. Los comerciantes vendedores eran intermediarios y expendían las empesas adquiridas a los estampadores u otros comerciantes; en este sentido resulta muy significativo que el 42% de los metros vendidos por los once comerciantes procedieran de compras registradas por tres de ellos, a menudo en el mismo día, ante este mismo corredor.

Cuarto, como se deriva de lo anterior, los compradores eran comerciantes, que asumían un papel de intermediación, y fabricantes, generalmente estampadores. Los dos principales comerciantes compradores son un ejemplo rotundo de su función intermediadora, ya que ambos registraron compras y ventas en el mismo corredor. Entre julio de 1805 y julio de 1807, Josep Anton Llopis vendió en Barcelona todo lo que compró en la misma ciudad: 8 compras (5 a tres fabricantes y 3 a un comerciante) y 8 ventas (5 a tres fabricantes y 3 a dos comerciantes); además, en otras dos operaciones, adquirió 180 piezas de bafetas a un fabricante de Mataró a cuenta de un tercero, lo que indica que también debía actuar como agente comisionista. Bonaventura Argelich, entre enero de 1804 y febrero de 1805, realizó once compras a fabricantes de Anoia y efectuó cinco ventas: cuatro a un fabricante barcelonés, Anton Cornet, padre e hijo, y otra a Josep Vila i Companyia; el total comprado y vendido, en metros, fue muy parecido: 13.863 y 13.798 respectivamente.⁴¹

El fabricante Anton Cornet, además de comprar a Argelich, adquirió directamente empesas en Capellades e Igualada; con 38 compras y un total de 53.580 metros, equivalentes al 23,6% de todos los registrados por Ribera, ocupó el primer lugar del escalafón de compradores. Le seguían otros fabricantes: los asociados Domènec Franquesa e Isidre Rovira Caselles, con 17 compras y 19.755 metros; y Salvador Auger i Companyia, con 21 compras y 15.424 metros.

En la nómina de fabricantes compradores, con cantidades más o menos significativas, encontramos a destacados estampadores barceloneses: Joan Carrrió, Llorenç Clarós, Magí Enrich, Jaume Esteve, Erasme de Gònima, Arnau Sala y Joan B. Sirès. Ello no excluye que algunos otros fabricantes compraran también con la intención de revender. No obstante, en contraste con los co-

identificados como fabricantes de tejidos (Jaume Baulenas, Josep Bracons, Francesc Planell, Pau Rosell, Fèlix Simó y Pau Viladoms), y otros cuatro aparecen definidos simplemente como fabricantes, con una alta probabilidad de que lo sean solamente de tejidos (Francesc Camps, Josep Claret, Josep Rogent y Andreu Ros); Sánchez (1987), pp. 188-234 y 329-355, y (1989c), pp. 77 y 87. Finalmente, tres (Jaume Brugarolas, Pere Esteve y Josep Granell) solo aparecen referenciados como fabricantes en nuestro corredor.

41. Josep Vila i Companyia, por su parte, revendió su compra, el mismo día, a Joan Armans. Este comerciante, natural de Vic, residía en Barcelona, pero entre 1786 y 1791 había operado en Daroca; Muset (1995), p. 229. Un Joan Armans aparece como titular de una de las tres principales fábricas y blanqueadores de lienzos de Vic; *Almanak Mercantil* (1802), p. 266.

merciantes, que operaban en ambas vertientes del mercado, la delimitación entre vendedores y compradores era más clara entre los fabricantes; si bien podían registrar ambos tipos de operaciones en otros corredores o ejecutarlas sin registro alguno, parece claro que los fabricantes dedicados a elaborar solamente tejido en crudo eran vendedores de este producto y los fabricantes estampadores eran compradores.

En el cuadro 13, donde consideramos solamente los 23 agentes, cuyas compras o ventas de empesas superaron 5.000 metros (poco más de 240 piezas) y que negociaron tres cuartas partes de toda la cantidad registrada, se aprecia con claridad esta delimitación en los dos lados del mercado de las dos tipologías de fabricantes.

Por su parte, como intermediarios, los comerciantes operaban en ambas vertientes del mercado de tejido en crudo, de modo que no sorprende que las mayores cantidades se observen en aquellos que registraron tanto compras como ventas. Los comerciantes vendedores que no compran o los compradores que no venden se explican solo por el uso de los datos de un único corredor, puesto que las operaciones omitidas o bien eran registradas en otros corredores o bien no se registraron en gran medida.

CUADRO 13 • Principales vendedores y compradores (> 5.000 m)

Actividad registrada	Agentes		Tejido (metros)	
	Profesiones	núm.	Ventas	Compras
Solo vendedores (0 compras)	Total	10	130.043	
	fabricantes	7	105.226	
	comerciantes	3	24.187	
Solo compradores (0 ventas)	Total	8		124.999
	fabricantes	6		111.150
	comerciantes	2		13.849
Vendedores y compradores	Total	5	44.806	45.138
	fabricantes	1	5.643	2.607
	comerciantes	4	39.163	42.531
Totales		23	174.849	167.530
% del total de tejido vendido y comprado			77	75

En cambio, parece significativo que solo aparezca un fabricante como vendedor y comprador, Francesc Camps, que además se sitúa en el límite inferior de nuestra selección; ello parece evidenciar que se podía manufacturar e intermediar a la vez, pero esta segunda actividad era más modesta que la de los intermediarios especializados y todavía más que la de los fabricantes de tejido

en crudo barceloneses y comarcanos y los fabricantes estampadores barceloneses, que respectivamente solo actuaban como vendedores o como compradores.

En suma, los vendedores de empesas se distribuían entre fabricantes de tejidos, barceloneses y comarcanos, y comerciantes barceloneses revendedores. Por su parte, los comerciantes y los estampadores de la capital catalana copaban la vertiente compradora del mercado.

Las condiciones de pago

El cuadro 14 resume las condiciones de pago de las 163 compraventas de tejidos en crudo. Al fraccionarse algunos pagos en distintas formas (una parte en metálico y otra en trueque) o plazos, el número de pagos (171) es algo mayor que el de compraventas.⁴²

CUADRO 14 - Condiciones de pago de las compraventas de tejidos en crudo (reales vellón)

Pagos al contado	Pagos aplazados (meses de crédito)										Trueque y pagos s.e.				Total	
	1-3		4-6		7-9		10-12		Trueque		s.e.		Pagos	Valor		
	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.	núm.	rs. vn.		
1798			1	9.667			1	20.829					2	30.496		
1799			2	30.398			3	72.610					5	103.008		
1800																
1801	3	12.086	3	7.517	1	5.283			1	2.890			8	27.777		
1802			5	51.183	1	23.054							6	74.237		
1803	11	149.333	5	35.489	10	76.250	1	12.802	1	24.714		1	8.049	29	306.638	
1804	23	244.827			15	153.003	1	12.703					39	410.532		
1805	14	121.553	3	32.182	8	100.811			2	9.041			27	263.587		
1806	20	133.846	1	3.510	8	71.679	2	12.817					31	221.851		
1807	14	108.764	2	4.688	7	84.006			1	6.886			24	204.343		
total	85	770.408	14	83.387	57	582.280	5	61.374	6	125.038	3	11.932	1	8.049	171	1.642.469

Del cuadro 14 pueden extraerse las siguientes conclusiones. Primera, el recurso al pago aplazado fue mucho más importante que en el mercado de algodón. Los pagos al contado alcanzaron el 49,7% del total y el 46,9% en valor;

42. Los números de compraventas y de pagos difieren, por las razones expuestas, en solo cuatro años. Entre paréntesis se indica el número de pagos superior al de compraventas: 1801 (3), 1803 (1), 1806 (3) y 1807 (1).

los pagos aplazados el 48% y el 51,9%, respectivamente. Las otras formas de pago, mediante el trueque, fueron prácticamente irrelevantes. Segunda, los plazos de crédito fueron mucho más prolongados que en el mercado de primera materia, lo que era ventajoso para los compradores a la par que los vendedores –fabricantes de tejidos– se veían sometidos a una presión financiera añadida a la de los pagos al contado o a muy corto plazo que debían efectuar en la compra de primera materia. Entre los pagos a crédito de los tejidos dominan en número (69,5% del total) y en valor (68,3%), los plazos entre cuatro y seis meses; además, los pagos a más de seis meses, inexistentes en el mercado de algodón, alcanzan el 13,4% en número y el 11,3% en valor. Tercera, dejando de lado los cuatro primeros años con escasos registros, la participación del pago a crédito se mantiene muy constante, particularmente en términos de valor, entre 1803 y 1807: el máximo se alcanza en 1805 con el 50,5% de todos los pagos y el mínimo en 1806 con el 39,7%; ello también contrasta con el mercado del algodón, donde los pagos a crédito solo fueron significativos en el trienio 1802-1804 y experimentaron una fuerte caída a partir de esta última fecha, sin consonancia con la evolución cuantitativa de las compraventas.

Los fabricantes de Anoia en los dos mercados intraindustriales

El poder de negociación de estos fabricantes, compradores de algodón en rama y vendedores de tejido en crudo, podía verse mermado si los compradores de la semimanufactura eran a la vez los suministradores de la primera materia, bien entendido que estos fueran proveedores y clientes importantes de aquellos manufactureros. Estos agentes podían sacar ventaja de su presencia simultánea en ambos mercados, sumándola al provecho derivado de las distintas condiciones de pago, dados el cierto apremio en el cobro de la primera materia y la relativa dilación en el pago del tejido en crudo. Por el contrario, si los vendedores de algodón no eran los mismos que los compradores de tejido en crudo, a priori ello aumentaba el margen de maniobra de los fabricantes de tejido. La cuestión central es, pues, el alcance de estos negociantes con un pie en cada mercado.

El estudio de los dos mercados en el ámbito de Anoia nos ha de permitir un análisis más preciso de la estructura de los mismos y, por tanto, también de esta interrelación. Hemos seleccionado a los cuatro fabricantes con mayores compras de primera materia y con mayores ventas de tejidos en crudo de los dos principales centros manufactureros de esta comarca: dos de Igualada (Josep Llobet y Francesc Anton Matosas) y dos de Capellades (Joan Lluçia y Gabriel Tort). Primero estudiaremos el funcionamiento de los mercados en este ámbito espacial, considerando su amplitud (número y características de los agentes, volumen de las mercancías negociadas), las condiciones de pago y

los factores que las podían determinar. En segundo lugar, consideraremos las conexiones entre los dos mercados, es decir, la coincidencia o no de los agentes en la venta del algodón y en la compra de los tejidos.

Los 56.269 kg de algodón adquiridos por los cuatro fabricantes (cuadro 15) equivalieron al 57,8% de todo el algodón registrado por los compradores de Igualada y de Capellades. El número de proveedores es apreciablemente elevado y debemos suponer que lo era igualmente en las compraventas no registradas. Los vendedores son todos comerciantes barceloneses y desconocemos el alcance de posibles suministradores locales, ausentes de estos registros. Excepto en el caso de Lluçia, los dos mayores proveedores alcanzan una considerable concentración, que oscila entre el 43 y el 62% del algodón suministrado; la cota máxima del 62% corresponde a Francesc A. Matosas, fabricante con un número considerable de compras, derivando dicha concentración de una gran adquisición (2.515 kg) a un proveedor, rompiendo la tónica habitual de cantidades pequeñas (entre 44 y 270 kg) del resto de compras. Los dos proveedores menores de los fabricantes alcanzaban porcentajes muy pequeños de algodón. Los elevados niveles de concentración no impedían que los fabricantes de Anoia accedieran a un número apreciable de suministradores de algodón a una escala menor, como resulta de los elevados porcentajes que suma el resto de proveedores.

CUADRO 15 - *El proveimiento de algodón en cuatro fabricantes de Anoia, 1800-1807*

Compraventas y proveedores		Fabricantes de tejidos en crudo							
		Llobet		Matosas		Lluçia		Tort	
	Periodos con registros	1803-1805*		1803-1807		1801-1805		1800-1803	
Compraventas	Número	38		21		29		15	
	Total kg	29.806		5.521		11.844		9.098	
	Compra media kg	784		263		408		607	
Proveedores		núm. % kg		núm. % kg		núm. % kg		núm. % kg	
Profesión	Fabricantes	1	6,5			1	1,0		
	Comerciantes	14	93,5	11	100,0	19	99,0	10	100,0
Coincidentes	en tres fabricantes	3	54,3	5	40,7	3	18,9	4	20,7
	en dos fabricantes	4	11,8	2	51,7	6	23,4	2	25,7
	sin coincidencia	8	33,9	4	7,6	11	57,6	4	53,6
Participación en el suministro	2 mayores	2	48,1	2	62,3	2	24,1	2	43,0
	2 menores	2	1,2	2	2,2	2	2,1	2	6,3
	Resto	11	50,7	7	35,5	16	73,8	6	50,7

* Una sola compraventa en 1805.

Dada la residencia de los compradores en una misma comarca, otro aspecto que cabe considerar es el grado de coincidencia de los suministradores. Ningún vendedor opera con los cuatro fabricantes. De un total de treinta y nueve proveedores, cinco vendieron a tres y siete a dos de los cuatro fabricantes. Hubo, por tanto, otros veintisiete que solo vendieron a uno de los fabricantes. Incluso en el ámbito de cada localidad, el número de vendedores sin coincidencia es notablemente elevado. No obstante, la docena de vendedores coincidentes (en tres o en dos fabricantes) proporcionó el 62,7% del algodón de los cuatro compradores.

Las condiciones de pago de los cuatro fabricantes de Anoia son muy diversas. Matosas y Lluçia, los dos fabricantes con compras medias más pequeñas, tuvieron que pagarlas todas o casi todas al contado. En cambio, los otros dos fabricantes pudieron recurrir en mayor medida al crédito. En el caso de Tort, siempre a muy corto plazo: máximo un mes y medio. En cambio, en Llobet el corto plazo predominante era de tres meses y también pudo aplazar algunos pagos a cuatro y seis meses.

CUADRO 16 - *Las condiciones de pago del algodón*

Formas de pago	Llobet			Matosas			Lluçia			Tort*		
	núm.	rs. vn.	%	núm.	rs. vn.	%	núm.	rs. vn.	%	núm.	rs. vn.	%
Contado	20	122.494	32,8	21	55.531	100,0	28	182.250	98,0	11	84.358	53,4
Crédito (meses)	1-3	12	154.361	41,4			1	3.771	2,0	5	71.533	45,3
	4-6	4	66.569	17,8								
Otras formas y s.e.	Trueque									1	2.005	1,3
	s.e.	2	29.525	7,92								
Total	38	372.949	100,0	21	55.531	100,0	29	186.021	100,0	17	157.896	100,0

* En este fabricante, dos compraventas se desglosaron en cuatro pagos. En una, Tort, vinculado también a la industria papelera, pagó con 44 balotes de papel al vendedor del algodón, siendo su valor muy superior al del algodón, de modo que el proveedor tuvo que abonar la diferencia en metálico. En la otra, Tort abonó una parte al contado y el resto mediante un vale de vencimiento a un mes y medio.

En la diferencia de trato influía seguramente el tamaño del negocio. Llobet aparece como el mayor de los cuatro fabricantes de Anoia, considerados su mayor volumen de compras, el tamaño medio de sus compras y la venta de hilo a clientes barceloneses, indicativa de una capacidad excedentaria de hilatura. Su principal suministrador de algodón (38% del total adquirido) fue el comerciante Erasme Puig, que repartió su facturación a Llobet de este modo: 56% a crédito, 26% al contado y 18% –en la mayor de las compraventas– sin especificar; en cambio, en dos ventas a Matosas y en una a Tort, Puig exigió pago al contado. Otro comerciante, Francesc Bosom, vendió 3.096 kg a Llobet

en tres operaciones y en todas el pago fue a crédito; por el contrario, Bosom no aplicó crédito en 2.396 kg expedidos a Tort en dos compraventas. Llobet tuvo otros proveedores más ocasionales, ausentes en los otros tres fabricantes, que también le facilitaron el pago aplazado, como Patxot Hermanos o Bonaventura Argelich. Si hay cierta correlación entre el tamaño de las compras y la obtención de crédito, Llobet era justamente el que realizaba compras más grandes, lo que sin duda tenía que ver con la capacidad productiva de su empresa. Tampoco parece casual que Tort, el segundo fabricante en obtención de pagos aplazados, estuviera vinculado a la industria papelera, lo que no solo le proporcionaba más contactos comerciales sino también una mayor solvencia.⁴³

CUADRO 17 ▪ *Ventas de tejidos en crudo de cuatro fabricantes de Anoia, 1801-1807*

			Llobet	Matosas	Llucià	Tort
Periodos con registros			1804-1805	1803-1807	1801-1805*	1801-1803
Compradores y ventas	Compradores	núm.	7	10	5	5
	Ventas	núm.	14	14	12	12
	Tejido	metros	20.930	21.756	13.041	14.393
	Media ventas	metros	1.495	1.554	1.087	1.199
Distribución ventas por compradores	a los 2 mayores	% m	56,1	40,6	53,2	79,8
	a los 2 menores	% m	4,9	11,2	29,3	8,7
	restantes	% m	39,0	48,2	17,5	11,5
Compradores coincidentes	con otros 2 fabricantes	núm.	1	2	3	3
	con otro fabricante	núm.	2	1	2	1
	no coincidentes	núm.	4	7	0	1
Tipología social de los compradores	Fabricantes	núm.	6	6	3	4
		% m	77,7	67,1	49,5	88,5
	Comerciantes	núm.	1	4	2	1
		% m	22,3	32,9	50,5	11,5

* Sin registros en 1802.

En lo que respecta al mercado de empesas (cuadro 17), los mismos cuatro fabricantes expendieron el 78,7% del tejido de algodón (78,9% en valor) registrado por los vendedores de la comarca. El número de operaciones y de agentes es menor que en el caso del algodón. Intervinieron solo dieciocho compradores, todos barceloneses: cinco comerciantes y trece fabricantes. Los dos fabricantes de Capellades, con un menor número de compradores, muestran un mayor nivel de concentración en el reparto de las compras, aunque Llucià

43. Véase la nota en el cuadro 16.

en menor medida que Tort. En los dos fabricantes igualadinos se evidencia una menor concentración, especialmente en Matosas, quien tiene el mercado más repartido.

Menos agentes, pero un número más alto de coincidencias, como se ve en el cuadro. De los dieciocho compradores, seis operaron con tres o dos de los cuatro fabricantes, mientras que los doce restantes solo lo hicieron con uno. Los seis coincidentes eran los más importantes y compraron el 78,4% del tejido, mientras que la docena restante adquirió el 21,6%. Excepto en Lluçia, cuyas ventas se reparten casi por mitad entre comerciantes y fabricantes, los principales clientes de los manufactureros de Anoia eran fabricantes de estampados de Barcelona.⁴⁴

CUADRO 18 • *Condiciones de cobro de la venta de empresas de cuatro fabricantes de Anoia, 1801-1807 (número de pagos y reales de vellón)*

Formas de cobro	Llobet			Matosas			Lluçia			Tort			
	núm.	rs. vn.	%	núm.	rs. vn.	%	núm.	rs. vn.	%	núm.	rs. vn.	%	
Contado	9	75.927	56,9	1	3.198	2,1	4	35.502	39,0	4	22.205	20,3	
	1-3	1	13.196	9,9	2	16.726	11,2	4	24.788	27,3	2	19.801	18,1
Crédito (meses)	4-6	4	44.256	33,2	11	104.826	70,1	4	30.667	33,7	4	31.285	28,7
	6-9				2	12.811	8,6				2	35.843	32,8
	10-12				1	6.886	4,6						
Trueque				1	5.116	3,4							
Totales	14	133.379	100,0	18	149.563	100,0	12	90.957	100,0	12	109.135	100,0	

Por último, las condiciones de cobro de los tejidos vendidos por los cuatro fabricantes (cuadro 18) siguen la tónica general, es decir, plazos más cortos en el pago del algodón y plazos más largos en el cobro de las empresas. Un aspecto de interés, para este análisis más pormenorizado, es el grado de equivalencia entre las condiciones de pago y de cobro de ambas mercancías en nuestros cuatro fabricantes. En el caso de Llobet, que registró sus ventas de tejido en apenas un año y medio, la simetría es clara: fue el más favorecido en las condiciones de cobro de las empresas al igual que en las de pago del algodón. Igualmente, en el extremo opuesto, es equivalente la posición de Matosas: se vio obligado a pagar al contado todo el algodón y fue quien tuvo las condiciones más onerosas de cobro de las ventas de tejido, incluida la aceptación de un

44. Considerando solo los que compraron más de 5.000 metros, tres fabricantes (Anton Cornet, padre e hijo; Domènec Franquesa e Isidre Rovira; y Llorenç Clarós) se hicieron con el 50,7% de los tejidos vendidos por los cuatro fabricantes; dos comerciantes (Bonaventura Argelich y Balasch i Camarasa) adquirieron el 21,3%.

pago en especie (en piezas de indianas estampadas en azul y blanco) por parte su principal cliente, la sociedad Domènec Franquesa e Isidre Rovira Caselles. En cambio, las posiciones de Lluçà y Tort se invierten respecto al pago del algodón, ya que las condiciones de cobro de las ventas del primero fueron menos onerosas que las del segundo. Tort, como hemos visto en el cuadro 17, es quien presentaba el mayor grado de concentración de las ventas.

Una cuestión que cabe considerar era la conexión entre los mercados de algodón y de tejidos en crudo por medio de agentes que operaran simultáneamente en ambos, lo que podía otorgarles mayor poder de negociación, como hemos considerado al inicio de este apartado. Antes de entrar en el caso de Anoià, creemos conveniente ofrecer una visión más general (cuadro 19). De los 269 agentes identificados, 232 operaron únicamente en un solo mercado ante nuestro corredor: 189 en el de algodón y 43 en el de empesas. Ello muestra una vez más la diferencia registral de las dos mercancías, que ya hemos considerado; no obstante, cierta separación operativa entre ambos mercados puede desprenderse, con todas las cautelas impuestas por el uso de una sola fuente, del hecho de que el 86% de los agentes operara en uno solo de ellos.

CUADRO 19 • Agentes operadores e interconexión entre los dos mercados

Agentes que operan en un solo mercado			
Algodón		Empesas	
Solo compran	105	Solo compran	27
Solo venden	74	Solo venden	11
Compran y venden	10	Compran y venden	5
Agentes que operan en ambos mercados			
Algodón	Empesas	Algodón y empesas	
Compran	Venden	19	
Compran	Compran	4	
Venden	Compran	2	
Compran	Compran y venden	1	
Venden	Compran y venden	1	
Compran y venden	Compran	3	
Compran y venden	Venden	5	
Compran y venden	Compran y venden	2	

Los 37 agentes restantes (14%) operaron en ambos mercados con distintas combinaciones. Diecinueve de ellos muestran la conexión propia de los fabricantes de tejidos (compradores de algodón y vendedores de empesas), y de hecho lo son, con la excepción de dos comerciantes; estos diecinueve adquirieron el

28,3% del algodón y vendieron el 52,3% de las empresas. De los dieciocho restantes, tan solo ocho muestran algún tipo de combinación que incluya la venta del algodón y la compra del tejido, aquella que podía darles un mayor poder de negociación con los fabricantes de tejidos; estos eran seis comerciantes, un fabricante de estampados y un fabricante de tejidos. No obstante, estos ocho agentes vendieron solamente el 10,8% del algodón y adquirieron el 18,5% de las empresas; de los cuatro más destacados, únicamente tres tuvieron un solo cliente de algodón y proveedor de empresas coincidente entre los treinta y nueve compradores de algodón y los once vendedores de empresas con quienes contrataron.⁴⁵

En la comarca de Anoia, con treinta y nueve vendedores de algodón y dieciocho compradores de empresas para los cuatro fabricantes analizados, tan solo un agente coincide en ambos elencos. Se trata del comerciante Bonaventura Argelich, segundo comprador de Josep Llobet con 227 piezas o 4.661 m (22,3% del total), con un valor de 29.293 reales. A su vez, Llobet compró 2.040 kg de algodón a Argelich, en una sola operación, valorada en 22.683 reales, equivalente al 6,3% de toda la fibra adquirida por el fabricante igualadino. Una relación bastante simétrica en valores monetarios, pero muy asimétrica respecto a la participación relativa del comerciante barcelonés en los dos mercados en los que operaba Llobet. Por tanto, era escasa la presencia simultánea de agentes con un pie en cada mercado, como suministradores de primera materia y como compradores de tejido en crudo, y de ello no puede desprenderse un mayor poder de negociación de una porción significativa de vendedores de algodón y compradores de tejidos sobre los fabricantes de Anoia.

Conclusiones

Este análisis ha evidenciado, en primer lugar, que en la encrucijada de los siglos XVIII y XIX en Cataluña funcionaba un mercado muy competitivo de al-

45. Estos cuatro, tres comerciantes y un fabricante de estampados barceloneses, vendieron el 85,8% del algodón y compraron el 74,5% de las empresas de estos ocho agentes. El comerciante Bartomeu Argelich vendió algodón a cinco fabricantes (2 de Barcelona, 2 de Igualada y a 1 manufacturero de Sarral); tan solo registró compra de tejidos con uno de los dos de Igualada, mientras que el resto los adquirió a otros tres fabricantes de Capellades con los que no registró ninguna venta de algodón. Bernat Collaso vendió algodón a tres comerciantes de Barcelona, a catorce fabricantes de tejidos (4 de Barcelona, 2 de Capellades y 8 de Igualada) y a cuatro compradores no identificados; con ninguno de ellos registró compras de empresas y, en cambio, lo hizo con dos comerciantes y un fabricante barcelonés a los que no había vendido algodón. El comerciante no matriculado Anton Ginabreda vendió algodón a once fabricantes (1 de Banyoles, 2 de Barcelona, 1 de Borredà, 1 de Capellades y 6 de Igualada) y a un comerciante de Barcelona; tan solo registró compras de empresas con dos fabricantes de Barcelona, a uno de los cuales había vendido algodón. El fabricante de estampados Llorenç Clarós registró siete compras de empresas con dos fabricantes de Capellades, pero solo con uno de ellos había registrado una única y pequeñísima venta de algodón.

godón, con muchos oferentes y demandantes, vertebrado en torno a Barcelona. La mayor parte de las compraventas se situaban por debajo de los 500 kg, de modo que podían intervenir vendedores de pocos recursos, si bien las casas de comercio importantes tampoco renunciaban a operaciones de pequeña escala. Los vendedores eran básicamente comerciantes barceloneses; los más importantes, que hemos denominado referenciados, eran el 48,4% de los vendedores y vendieron el 72,6% del algodón, pero a su lado habían surgido otros comerciantes de menor relieve, que eran el 39,2% de los vendedores y que comercializaron el 23% del algodón. Así pues, agentes más modestos se habían incorporado al mercado de primera materia. En cambio, parece que los fabricantes algodoneros, y en particular los de indianas, desempeñaron un papel limitado como oferentes en el mercado de primera materia. En el lado de la demanda, los principales compradores fueron los fabricantes, en especial los de tejido en crudo, y los comerciantes revendedores.

El análisis de los sistemas de pago del algodón ha mostrado, primero, que el crédito estuvo muy condicionado por la marcha del mercado, determinada –dado el vínculo exterior del suministro– por la coyuntura bélica, de modo que el momento de mayor recurso al crédito, y también de mejores condiciones, fue el trienio interbélico de 1802-1804. Segundo, el uso del crédito estaba correlacionado positivamente con el tamaño de las compraventas, siendo muy menor en aquellas de menos de 500 kg. Tercero, ningún pago aplazado excedió a los seis meses, predominando de modo muy rotundo el crédito a más corto plazo (de uno a tres meses). En estos años, la adquisición del algodón en rama, en especial para aquellos que compraban cantidades más pequeñas –esto es, los fabricantes pequeños y medianos– requería una considerable disponibilidad de liquidez o, en su defecto, de acceso a recursos crediticios alternativos, distintos del crédito más estrictamente comercial.

Los registros en el mercado de tejidos en crudo presentan un mayor problema de representatividad que los de la primera materia; en particular, los números de vendedores y de compradores equivalentes nos parecen menos acordes a la realidad, pues todo induce a pensar que la cantidad de oferentes (predominantemente fabricantes de empesas) debía ser bastante superior a la de demandantes (comerciantes y fabricantes de estampados). No obstante, la muestra nos ha permitido llegar a algunas conclusiones de interés. El producto dominante y muy estandarizado era la empesa sencilla, elaborada en su mayor parte en las localidades manufactureras comarcales. En lo que respecta a la residencia y a la tipología social de los vendedores y compradores, como se ha visto, estas eran las esperadas; los vendedores barceloneses se repartían entre comerciantes y fabricantes de empesas, mientras que los comarcanos correspondían todos a esta última categoría; los compradores eran todos barceloneses y se repartían entre comerciantes y fabricantes de estampados.

En cuanto a las condiciones de pago de los tejidos en crudo, estas eran en buena medida inversas a las del algodón. Primero, había más pagos aplazados. Segundo, los aplazamientos eran más prolongados, con predominio de los de cuatro-seis meses e incluso con algunos superiores a este término. Tercero, la coyuntura parece incidir menos en la evolución del crédito, cuyos parámetros se mantienen bastante constantes. De estas tres conclusiones se deriva una consideración significativa para los fabricantes de tejidos en crudo, que son el centro de nuestro interés. Dado que estos eran compradores de algodón y vendedores de tejidos, tenían que pagar el primero principalmente al contado y, por el contrario, debían aceptar el pago aplazado de los segundos. Además, mientras que empeoraron las condiciones de compra en el mercado de algodón a partir de 1804, no mejoraron las de venta de tejidos, de modo que se endurecieron las exigencias financieras para mantenerse en el negocio. Las condiciones de crédito a los fabricantes de tejido en crudo eran, pues, las inversas de los estampadores, ya que estos disponían de plazos más largos de sus proveedores y concedían plazos más cortos a los compradores del producto acabado.⁴⁶

Los datos muestran, primero, que eran muy escasos los agentes presentes simultáneamente en ambos mercados, operando a la vez como vendedores de algodón y como compradores de tejido en crudo, siendo poco significativa su participación en el conjunto de ambas mercancías negociadas. Desde esta óptica, la evidencia más clara sobre la separación de ambos mercados es que solo en tres de los agentes descritos encontramos un único fabricante de tejidos en crudo, que a la vez les comprara algodón y les vendiera empesas. Así pues, de la posición de los primeros no podía derivarse un mayor poder de mercado sobre los segundos. Ello se ha constatado, todavía con más claridad, en el análisis efectuado con los cuatro fabricantes de Anoià.

Aunque sin duda el tema merece una ampliación de la evidencia recopilada, estos resultados indican que los mercados de primera materia y de tejido crudo fueron lo bastante competitivos para que un elevado número de pequeñas y medianas empresas independientes de tejeduría en crudo pudiera operar en ellos, si bien padecían una asimetría desfavorable en el crédito comercial. El funcionamiento de estos mercados explica la continua expansión de estas empresas, siendo estas, a su vez, las que contribuyeron a crearlos y a configurarlos en buena medida. En efecto, la producción independiente de hilo resultó irresistible porque en buena parte se hallaba integrada en las empresas de tejido en crudo,⁴⁷ un producto muy estandarizado que devino la semimanufac-

46. Véase el caso de Joan Rull estudiado por Sánchez (1989b), p. 16.

47. Desde un enfoque distinto, que enfatiza el cierre de unas pocas grandes fábricas barcelonesas de hilatura con *jennies* y su sustitución por la subcontratación y la externalización a obradores pequeños con idéntica tecnología, se ha argumentado que estos, al tratarse de unidades familiares que lograban una mayor estabilidad e intensificación del trabajo, eran más eficientes que aquellas; García Balaña (2004), pp. 212-213.

tura crucial en los intercambios intraindustriales entre fines del XVIII y la década de 1820; asimismo, la eclosión de estas empresas configuró también el mercado de la primera materia. Si los orígenes de la industrialización catalana encajan en un paradigma smithiano,⁴⁸ la atención al desarrollo de los mercados intraindustriales resulta, pues, inexcusable. Unos mercados cambiantes, dado que también lo eran, entre otras cosas, el régimen tecnológico y la organización industrial.

BIBLIOGRAFÍA

- Almanak mercantil o Guía de comerciantes para el año 1802*, Madrid, Imp. de Vega y Cía.
- Almanak mercantil o Guía de comerciantes para el año 1808*, Madrid, Imp. de Vega y Cía.
- CASTAÑEDA, Lluís (2008), «Los corredores reales de cambios de Barcelona en el siglo XIX: un estudio sobre la representatividad de la documentación conservada», *Estudis Històrics i Documents dels Arxius de Protocols*, 26, pp. 279-343.
- BOSCH I CARDELLACH, Antoni (2004), *Memòria de las cosas notables de la vila de Sabadell comensant en desembre de 1787*, Mediterrània, Barcelona.
- DELGADO RIBAS, Josep Maria (1988), «La industria algodonera catalana (1776-1796) y el mercado americano. Una reconsideración», *Manuscrits*, 7, pp. 103-115.
- EDWARDS, Michael M. (1967), *The Growth of The British Cotton Trade, 1780-1815*, Manchester University Press, Manchester.
- FERNÁNDEZ DÍAZ, Roberto (1987), *La burguesía comercial barcelonesa en el siglo XVIII*, tesis de doctorado, Estudi General de Lleida, 1987, 4 vols.
- FERRER ALÒS, Llorenç (2004), «Bergadanas, continuas y mules. Tres geografías de la hilatura del algodón en Cataluña (1790-1830)», *Revista de Historia Económica*, XXII, 2, pp. 337-386.
- GARCIA BALANÀ, Albert (2004), *La fabricació de la fàbrica. Treball i política a la Catalunya cotonera (1784-1884)*, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona.
- GRAU, Ramon, y LÓPEZ, Marina (1974), «Empresari i capitalista a la manufactura catalana del segle XVIII. Introducció a l'estudi de les fabriques d'indianes», *Recerques*, 4, pp. 19-57.
- MAIXÉ ALTÉS, Joan Carles (1988), «El mercado algodonero y la producción industrial en Cataluña (1780-1790)», *Pedralbes*, 8 (1), pp. 365-384.
- MUSET, Assumpta (1995), «Negociants osonencs en el mercat interior espanyol a la segona meitat del segle XVIII», *Ausa*, XVI, 134, pp. 223-240.
- OKUNO, Yoshitomo (1999), «Entre la llana i el cotó. Una nota sobre l'extensió de la indústria del cotó als pobles de Catalunya el darrer quart del segle XVIII», *Recerques*, 38, pp. 47-76.

48. Thomson (2005), p. 732.

- RAVEUX, Olivier, y SÁNCHEZ, Alex (2010), «La adaptación tecnológica como factor de localización industrial. Una revisión de las investigaciones sobre la industria de hilados de algodón en Cataluña (1772-1885)», *Investigaciones de Historia Económica*, 17, pp. 65-94.
- SÁNCHEZ, Alex (1987), *Los fabricantes de algodón de Barcelona, 1772-1839*, Universitat de Barcelona, Barcelona, tesis doctoral, 1987, 3 vols.
- (1989a), «La era de la manufactura algodonera en Barcelona, 1736-1839», *Estudios de Historia Social*, 48-49, pp. 65-113.
 - (1989b), «L'estructura comercial d'una fàbrica d'indianes barcelonina: Joan Rull i Cia (1790-1821)», *Recerques*, 22, pp. 9-24.
 - (1898c), «Entre el tradicionalismo manufacturero y la modernización industrial. El Cuerpo de Fabricantes de Tejidos e Hilados de Algodón de Barcelona», *Estudis d'Història Econòmica*, 1, pp. 71-88.
 - (1992), «La indianería catalana: ¿mito o realidad?», *Revista de Historia Industrial*, 1, pp. 213-232.
 - (2000a), «Crisis económica y respuesta empresarial. Los inicios del sistema fabril en la industria algodonera catalana, 1797-1839», *Revista de Historia Económica*, XVIII, 3, pp. 485-523.
 - (2000b), «Les berguedanes i les primeres màquines de filar» en MALUQUER DE MOTES, Jordi (dir.), *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània*, Enciclopèdia Catalana, Barcelona, pp. 161-175.
- SÁNCHEZ, Alex, y VALLS JUNYENT, Francesc (2015), «El mercado del algodón en Barcelona durante la crisis del Antiguo Régimen, 1790-1840», *Revista de Historia Industrial*, 58, pp. 61-93.
- SOLÀ PARERA, Àngels (1995), «Indústria tèxtil, màquines i fàbriques a Berga», *L'Erol*, 47, pp. 12-15.
- (2004), *Aigua, indústria i fabricants a Manresa (1759-1860)*, Centre d'Estudis del Bages, Manresa.
- THOMSON, James K.J. (1994), *Els orígens de la industrialització a Catalunya. El cotó a Barcelona, 1728-1832*, Edicions 62, Barcelona.
- (2005), «Explaining the 'take-off' of the Catalan cotton industry», *Economic History Review*, 4, pp. 701-735.
 - (2008), «The Spanish trade in American cotton Atlantic synergies in the age of enlightenment», *Revista de Historia Econòmica*, XXVI, 2, pp. 277-314.
- TORRAS RIBÉ, Josep M. (1979), *La revolució industrial a la comarca d'Anoia*, Rafael Dalmau, Barcelona.



Tejeduría de algodón en crudo y mercados intraindustriales en Cataluña, 1796-1807. Una primera aproximación

RESUMEN

Entre 1780 y 1808, la integración vertical (tejeduría y blanqueo-estampación) de las empresas de indianas barcelonesas fue sustituida por una creciente especialización vertical a partir de una floración de pequeñas y medianas empresas independientes, que tendían a combinar hilatura –a partir de la difusión de la Jenny– y tejeduría, difusas por amplias zonas de Cataluña. Estas empresas operaban a través de los mercados de algodón en rama y de tejidos de algodón en crudo. El primero era muy competitivo, aunque la mercancía debía pagarse al contado o a plazos muy cortos. En el segundo, los fabricantes vendían los tejidos a comerciantes y estampadores, aunque los plazos de cobro eran más largos. Según las evidencias presentadas, en ambos mercados, los fabricantes tejedores no estaban condicionados de modo significativo por el poder de mercado de agentes que operaban simultáneamente como suministradores de algodón y compradores de tejido en crudo.

PALABRAS CLAVE: Tejeduría de empresas, Mercados intraindustriales, Pequeñas y medianas empresas, Cataluña

CÓDIGOS JEL: N63, L11, N83, N93



Calico-weaving manufacture and intraindustrial markets in Catalonia, 1796-1807. A first approach

ABSTRACT

Between 1780-1808, vertical integration (weaving, bleaching and printing) of the calico-printed firms of Barcelona was replaced by a growing vertical specialization, which stemmed from independent small and medium enterprises spread throughout Catalonia. These businesses, which tended to integrate spinning – specially since the diffusion of the jenny – and weaving, operated in the markets of raw cotton and unbleached calicoes. The former was very competitive and the commodity was mainly paid in cash or on short-term credit. In the latter, manufacturers sold the unbleached calicoes to merchants or printing-manufacturers and they were paid on medium-term credit. According to our findings, in both the markets, cotton-weaving manufacturers were not constrained significantly by the market power of agents that acted at the same time as suppliers of raw cotton and buyers of grey calicoes.

KEYWORDS: Calico-Weaving Industry, Intraindustrial Markets, Small and Medium Firms, Catalonia

JEL CODES: N63, L11, N83, N93