Les xarxes de crèdit en el desenvolupament comercial tèxtil a la Barcelona del set-cents

*Lídia Torra Fernández**

Barcelona Quaderns d'Història, 7 (2002)

Un aspecte bàsic de l'activitat mercantil dels botiguers de teixits a la Catalunya del segle XVIII era la venda a termini. Per a aquests comerciants, el desenvolupament del crèdit fou un mitjà important a fi d'ampliar l'oferta comercial, mantenir una clientela fidel i estable i assegurar-se futures vendes. Per al consumidor, la compra de teixits a crèdit era fonamental amb vista a poder renovar la indumentària personal i l'aixovar domèstic, independentment dels fluxos dels seus ingressos.[1] L'objectiu de la comunicació és exposar diferents aspectes relacionats amb les activitats creditores dels botiguers de teixits de Barcelona al llarg del segle XVIII.[2]

Alguns dels seus inventaris *post mortem* conservats a l'Arxiu Històric de Protocols de la Ciutat (*AHPB*) permeten analitzar el funcionament d'aquests establiments des de dins, perquè detallen d'una manera exhaustiva el contingut de la botiga i les característiques dels gèneres en estoc. Els llibres de comptes, transcrits pel notari al final del document, concreten el volum i les característiques del crèdit en la composició del capital actiu i el passiu del negoci i, en alguns casos, especifiquen dades concretes dels deutors i creditors (nom i cognom, nom de la companyia comercial o societat, xifra exacta de cada dèbit, terminis i qualitat del deute, procedència…). Aquesta informació és especialment valuosa, ja que permet analitzar el radi comercial de cada establiment i l'entorn social i econòmic de la seva clientela.

Hem seleccionat una mostra de trenta inventaris *post mortem* de diferents botiguers de teixits de Barcelona del període comprès entre els anys 1705 i 1808.[3] Tots ells aporten una àmplia informació sobre els dèbits dels clients deutors, però no-

* Professora associada, Universitat Pompeu Fabra.

1. Aquest treball forma part d'un projecte més ampli sobre «Pautes de consum, sistemes de distribució i venda de béns manufacturats a Catalunya, segles XVII-XIX», amb finançament atorgat per la DGICYT (PS 02-0120). Agraeixo a Mar Otero la seva col·laboració en la realització dels mapes.

2. Sobre aquest punt vegeu els treballs de: P. VILAR, «De la botiga a la companyia», a *Catalunya dins l'Espanya moderna*, Barcelona, 1966, vol. IV, pàg. 165-217; i P. MOLAS, *Los gremios barceloneses del siglo XVIII*, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorro, 1970, i *Comerç i estructura social a Catalunya i València als segles XVII i XVIII*, Barcelona, Curial, 1977.

3. Data del primer i últim inventari post-mortem de la mostra.

més en setze inventaris disposem de dades concretes respecte als creditors. Hem analitzat els mecanismes d'aquests comerciants per oferir crèdit als parroquians, alhora que exposem aspectes centrals del desenvolupament del crèdit comercial en el sector: d'una manera particular, la formació de relacions comercials i xarxes de crèdit que vinculen els botiguers de teixits de la capital amb altres detallistes establerts en distintes localitats catalanes, en diferents zones i ciutats de l'estat espanyol, com també en determinats punts del mercat colonial.

Taula 1. Valor global del crèdit actiu i passiu i nombre global de deutors i creditors de les botigues de teixits de Barcelona (1700-1810)

	Any	Actiu	Deutors	Passiu	Creditors
Període 1700-1740					
Joan Pau Martí	1705	3.529	283		
Joan Travasset	1705	9.046	247		
Jaume Miquel Terrades	1713	3.867	106	4.195	10
Joan Serra	1714	7.027	194	1.343	9
Francesc Ceriola	1724	2.628	79		
Jaume Comes	1724	3.113	199		
Joan B. Anglada	1725	901	82		
Pau Font	1728	22.709	181	1.138	7
Joan Galvany	1737	1.316	52	4.715	16
Esteve Quintana	1740	5.370	160		
Període 1741-1780					
Pau Clos	1743	18.169	390		
Jaume Comes	1744	9.001	286		
Josep Pi	1753	14.500	149		
Esteve Canals	1756	5.487	162		
Lluís Aldever	1758	10.015	177	7.148	25
Joan Tarrida	1758	36.209	459	16.758	47
Anton Casanovas	1761	35.467	875	29.910	90
Pau Carlos	1766	6.175	151		
Francesc Via	1776	2.772	103	21.510	36
Pere Canet	1780	20.023	576		
Període 1781-1810					
Anton Rius	1784	9.399	117		
Esteve Serra Ginesta	1784	17.511	288	2.5725	27
Anton Comaduran	1787	23.407	237	28.440	12
Pere Aldever	1792	47.490	532	38.749	103
Josep Ignasi Pi	1792	15.996	134	49.755	17
Francesc Camarasa	1801	48.660	294	7.478	8
Josep Mestres	1804	6.702	48	973	3
Josep Casas	1807	8.594	144	2.885	16
Vicens Mitjans	1807	2.161	50	32.750	8
Francesc Tusquets	1808	22.674	246		

Font: documentació de l'*AHPB*.

La Taula 1 identifica els botiguers de teixits de la mostra i aporta altres dades d'interès, com ara l'any en què es va redactar el document, el valor global del crèdit actiu i el passiu de cada negoci (en lliures catalanes), i el nombre total de deutors i creditors de cada establiment al moment en què s'efectuà l'inventari. Amb una finalitat merament expositiva, s'ha dividit l'estudi en tres períodes –1700-1740, 1741-1780 i 1781-1810–, cadascun dels quals comprèn l'anàlisi de deu inventaris *post mortem*.[4]

La Taula 1 mostra una instantània de cada negoci amb el nombre global dels deutors i creditors, i els valors en xifres absolutes del crèdit actiu i el passiu de l'establiment. La informació que tenim pot no representar la totalitat de la clientela, ja que no hi figuren els parroquians que, hipotèticament, compraven al comptat ni els qui en aquells moments no tenien cap suma pendent a l'establiment, ni probablement tampoc no mostra una relació completa dels proveïdors i creditors. Però, en canvi, és suficient per elaborar una primera aproximació sobre el desenvolupament del crèdit comercial i el consum a les botigues de teixits de la Barcelona del set-cents.

Formes i qualitat del crèdit concedit pels botiguers

Els inventaris *post mortem* dels botiguers de teles barcelonins de què disposem a la mostra defineixen amb claredat, en l'actiu, la qualitat del deute i les diferents modalitats de crèdit emprades. En canvi, la informació del passiu respon a dades més simples –el nom i la procedència del creditor i la xifra exacta que el botiguer li devia–, amb pocs matisos respecte als terminis del crèdit.

Una part del crèdit actiu la formava un volum important de deute flotant, compost per una massa de dèbits, normalment de poc valor, que el botiguer esperava cobrar a curt termini, possiblement al moment en què efectués una altra venda i el client saldés la suma pendent, encara que fos per contreure'n una de nova. Aquests comptes oberts, que el mateix comerciant anomenava "*corrents*", formaven part de la vida diària de l'establiment. Trencar aquests vincles podia representar no només perdre el client, sinó posar en perill una xarxa de rela-

4. *AHPB* (Arxiu Històric de Protocols de Barcelona). **Període 1700-1740.** Notaris: F. Rossell, *Manual d'inventaris 1702-1705,* f. 473; B. Cerveró, *Plec d'inventaris,* s. n.; P. Mollar, *Manual d'inventaris 1722-1743,* s. n.; S. Pujol, *Llibre tercer d'inventaris,* f. 14 i 33; F. Avellà, *Llibre primer d'inventaris,* f. 133; F. Serra, *Manual de capítols matrimonials i inventaris,* f. 262; A. Riera, *Llibre tercer d'inventaris,* f. 146; P. Mitjans, *Llibre segon d'inventaris,* f. 406. **Període 1741-1780.** Notaris: S. Prats, *Llibre quart d'inventaris,* f. 387 i 489; J. Bosom, *Primer manual d'inventaris,* f. 115; O. Llosas, *plec d'inventaris,* s. n.; S. Prats, *Llibre tercer d'inventaris,* f. 377; A. Duran, *Llibre segon d'inventaris,* f. 246; J. A. Cassani, *Llibre primer d'inventaris,* f. 268; S. Prats, *Llibre cinquè d'inventaris,* f. 364; J. Campllonch, *Llibre vuitè d'inventaris,* f. 449; J. Ponsico, *Pactes i concòrdies 1780,* f. 104. **Període 1781-1810.** Notaris: F. Elías Bosch, *Llibre segon d'inventaris,* f. 458 i 493; F. Elías Bosch, *protocol anys 1786-91,* f. 156; J. Avellà, *Protocol any 1792,* f. 314; F. Elías Bosch, *Llibre quart d'inventaris,* f. 211; J. Rigalt, *Llibre novè d'inventaris,* f. 45, i *Llibre onzè d'inventaris,* f. 177; F. Portell, *Llibre vuitè d'inventaris,* f. 255; F. Elías Bosch, *Manual d'inventaris 1796-1809,* f. 395; J. Clos, *Manual d'inventaris 1807-1815,* f. 82; J. Rigalt, *Llibre onzè d'inventaris,* f. 177.

cions basades en el veïnatge i la comunitat.[5] Cal tenir-ho en compte, perquè el botiguer assumia que una part del seu actiu s'acabaria pansint: observem que, de "*bo*", una part del dèbit podia convertir-se en "*mitjà*", i, en alguns casos, en "*perdut*". Des d'un extrem fins a l'altre passava un període de temps incert i difícil de determinar, probablement molt lligat a les circumstàncies personals del deutor.

Una altra part del crèdit actiu de la botiga s'acumulava en vals signats. El val era la forma més corrent de crèdit formalitzat, especialment quan els deutors eren altres botiguers de teixits i comerciants que compraven gèneres per revendre'ls, a un interès que oscil·lava entorn el 3% i el 8% anual, i a terminis de dos, tres, cinc i en alguns casos deu o més anys segons les dades que ens proporciona aquest inventari. En aquest sentit, la taula 2 mostra una imatge sintètica de les oscil·lacions en la qualitat del crèdit respecte al volum global d'aquest en cada període analitzat.

Taula 2. Classificació dels dèbits (d'acord amb la qualitat) a les botigues de teixits de Barcelona (1700-1810)

	1700-1740		1741-1780		1781-1810	
Sense identificar o identificat com a						
Bo	47.605	80%	112.051	71%	89.141	44%
Mitjà	6.546	11%	15.782	10%	20.259	10%
Perdut	3.571	6%	18.939	12%	26.338	13%
Val	1.784	3%	11.046	7%	66.856	33%
TOTAL	59.506	100%	157.818	100%	202.594	100%

Font: documentació *AHPB.* 10 inventaris per cada període.

Vegem en la Taula 2 que el volum de crèdit sense identificar,[6] o considerat com a "*bo*", es va fent més escàs al llarg del segle mentre que va augmentant el volum de deute considerat "*perdut*", al mateix temps que creix d'una manera important el volum de crèdit formalitzat en val, sobretot a partir de la segona meitat del segle XVIII. En conclusió, al llarg del segle augmenta gradualment en xifres absolutes i en termes relatius el volum de deute considerat insegur o perdut; al mateix temps que tendeix a formalitzar-se un volum cada cop més important de crèdit.

5. Sobre aquests aspectes vegeu M. ROCHA, «Crédito privado em Lisboa numa perspectiva comparada (séculos XVII-XIX)», *Análise Social,* 145 (1988), pàg. 91-115.
6. Eventualment, podríem aventurar-nos a pensar que el botiguer el considerava com a "*bo*", perquè quan no és així la documentació és molt més explícita a qualificar el dèbit amb els termes de "*perdut, mitjà, incobrable, difícil de cobrar…*".

Els clients de les botigues de teixits

Els botiguers tenien una cura especial a identificar clarament els deutors en els llibres de comptes amb el nom, cognom, procedència, i en alguns casos fins i tot amb la professió. Amb tot, quan es tractava de parroquians prou coneguts a l'establiment n'hi havia prou amb el nom o el renom i amb la xifra del dèbit. Evidentment, el fet d'apuntar l'ofici pot indicar menys coneixement del client, però també la necessitat de distingir-lo d'altres amb el nom i una dada significativa per situar socialment el deutor. La informació és molt útil per estudiar la composició social de la clientela i els canvis en el radi comercial d'aquests negocis. En aquest sentit, coneixem l'ofici de més del 50% dels deutors de les botigues de teixits de la mostra, amb els quals s'ha elaborat la Taula 3.

Taula 3. Professió dels clients deutors de les botigues de teixits de Barcelona (1700-1810)

	1705-1740		1741-1780		1781-1810	
Botiguers de teles	91	*6%*	99	*13%*	287	*15%*
Comerciants i negociants	71	*5%*	62	*8%*	156	*9%*
Patrons i mariners	4	*0,5%*	2	*0,5%*	47	*2%*
Eclesiàstics i religiosos	189	*14%*	19	*2%*	7	*0,5%*
Membres de professions liberals	92	*6%*	33	*5%*	90	*4%*
Menestrals	198	*14%*	112	*15%*	351	*18%*
Militars	97	*7%*	6	*0,5%*	136	*6%*
Nobles	24	*2%*	4	*0,5%*	9	*0,5%*
Pagesos	178	*13%*	30	*4%*	8	*0,5%*
Servei domèstic	21	*2%*			7	*0,5%*
Traginers	6	*0,5%*	11	*2%*	7	*0,5%*
Clients dels quals coneixem l'ofici	971	70%	378	51%	1105	56%
Clients dels quals desconeixem l'ofici	424	30%	358	49%	875	44%
Clients deutors	1.395	100%	736	100%	1.980	100%

Un dels aspectes de la Taula 3 que crida més l'atenció és la forta presència dels grups dedicats a les activitats mercantils i de la menestralia. En efecte, l'ampliació del crèdit al consum va beneficiar les classes mitjanes i treballadores urbanes, les quals van gaudir de més flexibilitat per pagar articles com els tèxtils, que no eren de primera necessitat.[7] D'altra banda, el detallista podia fer una àmplia

7. En un treball anterior vaig estudiar les pautes i oscil·lacions del consum de tèxtils, a partir de l'anàlisi d'una mostra de diversos centenars d'inventaris *post mortem* de membres de diferents col·lectius socioprofessionals de distintes localitats catalanes durant el segle XVIII. Les conclusions assenyalaven un augment important del consum de peces de roba destinades a la indumentària personal, precisament entre els mateixos grups urbans que ara obser-

oferta tèxtil a crèdit, perquè també pagava els gèneres a crèdit. Aquest engranatge va possibilitar que s'anés teixint una xarxa extensa de relacions comercials que partia dels botiguers barcelonins i arribava als consumidors de nuclis ben allunyats de la capital per intermediació dels comerços de poblacions mitjanes. Aquesta funció redistribuïdora de les botigues barcelonines es manifesta amb claredat en la Taula 4.

Taula 4. Valor mitjà del dèbit per client d'acord amb la professió a les botigues de teixits de Barcelona (1700-1810) (en lliures catalanes)

	1705-1740		1741-1780		1781-1810	
	Mitjana	Mediana	Mitjana	Mediana	Mitjana	Mediana
Botiguers de teles	73	43	174	56	380	86
Comerciants i negociants	87	26	121	45	176	57
Mariners	8	5	47	21	248	211
Eclesiàstics i religiosos	18	5	17	8	14	11
Professions liberals	14	8	29	12	27	13
Menestrals	18	5	35	14	52	21
Militars	6	3	11	15	41	4
Nobles	171	112	70	66	77	46
Pagesos	9	3	7	2	11	8
Servei domèstic	11	16			18	3
Traginers	8	6	21	5	40	28
Ofici desconegut	28	10	39	9	79	20
Dèbit mitjà per client (totalitat)	*38*	*7*	*48*	*14*	*97*	*21*

Font: documentació *AHPB*. 10 inventaris per període.

La Taula 4 mostra que el deute mitjà va augmentar a les botigues al llarg dels tres períodes, tant si observem les dades corresponents a tots els deutors, com les referides als grups dedicats a activitats mercantils (botiguers de teles, comerciants, negociants, patrons d'embarcacions i traginers). Aquests grups tripliquen amb escreix el valor mitjà del crèdit rebut en el transcurs del període estudiat (de 176 lliures de mitjana del primer període es passa a les 363 del segon, i a les 844 lliures del tercer). Sembla, per tant, que aquests negocis van anar creixent i adquirint capacitat per finançar més volum de crèdit comercial, la qual cosa els permetia convertir-se en distribuïdors de teixits per a altres comerços de Barcelona, i per a botigues situades als principals nuclis urbans del país.

Qui formava, però, el gruix dels parroquians que eren consumidors i no distribuïdors dels teixits comprats a crèdit a les botigues barcelonines? Les dades

vem que també tenien una propensió major a comprar a crèdit (L. TORRA, «Pautas de consumo textil en la Cataluña del siglo XVIII. Una visión a partir de los inventarios post-mortem», dins J. TORRAS i B. YUN (dir.), *Consumo, condiciones de vida y comercialización. Cataluña y Castilla, siglos XVII-XIX*, Valladolid, Consejería de Educación y Cultura (Junta de Castilla y León), 1999, pàg. 89-105).

suggereixen que no van ser els sectors socials benestants (nobles i membres de les professions liberals), sinó més aviat membres de distints col·lectius socioprofessionals urbans –que hem englobat sota el terme de *menestralia*– els qui més van augmentar en termes de nombre i de valor mitjà del deute al llarg del segle. L'augment proporcional dels clients dels quals es desconeix l'ofici imposa prudència a l'hora d'avançar conclusions definitives en aquest sentit.

Els mercats de les botigues de teixits de Barcelona

Passem tot seguit a examinar els mercats de les botigues de teixits de Barcelona a través de la localització del deute i la procedència dels clients deutors.

Les dades de la Taula 5 mostren que el volum del deute dels clients de Barcelona disminueix al llarg del període analitzat i, per contra, augmenta el de la resta de Catalunya. La situació corrobora un procés més general d'integració del mercat català, en el qual Barcelona exercia indiscutiblement un paper director.[8]

Taula 5. Evolució i distribució geogràfica del volum global del deute dels clients de les botigues de teixits de Barcelona (1700-1810) (en percentatges)

	1700-1740		1741-1780		1781-1810	
	A	B	A	B	A	B
Barcelona	57,9	91,3	42,1	68,2	37,2	40,3
Resta de Catalunya	12,1	6,3	39,3	24,7	50,3	43,3
Resta d'Espanya	29,6	2,4	17,1	7,1	6,3	16,4
Resta d'Europa	0,4		1,3		1,4	
Colònies americanes			0,2		4,8	

A: % sobre el valor global del deute. B: % sobre el nombre de deutors.

Vegem a la taula com disminueix, en termes relatius, el volum del deute corresponent a la resta d'Espanya, mentre que augmenta el nombre de deutors. Això reflecteix l'existència d'unes xarxes comercials que vinculaven amb Catalunya petits establiments comercials situats a diferents punts de la monarquia hispànica.[9] La Taula 5 mostra, així mateix, un canvi funcional dels establiments a causa dels contactes amb el mercat europeu i colonial. A continuació, als apartats següents, desglossarem i ampliarem aquesta informació amb l'ajut de gràfics i mapes.

8. Vegeu J. FONTANA, *La fi de l'Antic Règim i la industrialització 1787-1868*, Barcelona, Edicions 62, 1988, pàg. 57-91.
9. A. MUSET, «Els transports per terra entre Catalunya i la resta de regions espanyoles al segle XVIII», *Recerques*, 31 (1995), pàg. 73-92; N. SALES, «Ramblers, traginers i mules (s. XVIII-XIX)», *Recerques*, 13 (1983), pàg. 65-81.

El mercat català

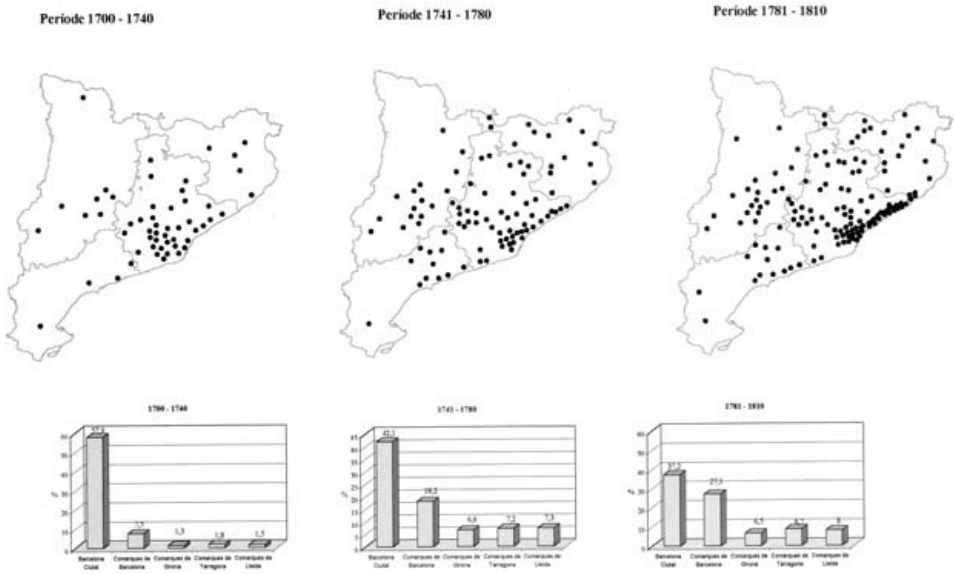
Durant el primer període (1700-1740), les vendes de les botigues de teles es limitaven majoritàriament a clients procedents de les poblacions de les comarques barcelonines. De la resta de Catalunya, només hi havia clients dels nuclis urbans i comercials més importants, per exemple de Girona, Figueres, La Bisbal i Olot, a les comarques gironines; Tarragona, Reus i Tortosa a les tarragonines, i Cervera i Tàrrega, entre altres localitats de les comarques de Lleida. Durant aquest primer període, les vendes fora de Barcelona corresponien a la demanda d'articles d'un cert luxe. La majoria dels clients eren pagesos, segurament benestants, o professionals, com ara notaris, doctors en lleis, i comerciants, apotecaris, candelers, etc., que feien compres d'un cert valor a les botigues i les pagaven a crèdit, encara que fos d'una manera esporàdica i per a ocasions excepcionals,[10] o bé eren botiguers i negociants que adquirien partides de diferents articles per a la revenda.

Observem, entre el 1741 i el 1780, moltes més poblacions amb clients que compraven a les botigues barcelonines. L'augment és més important a les poblacions de la corona de Barcelona, però també és notable arreu del Principat. El volum en termes relatius d'aquestes vendes augmenta a les comarques de Barcelona respecte del període anterior (del 7,5% passa al 18,2%), com succeeix a les de Girona (de l'1,3% passa al 6,6%), Tarragona (de l'1,8% passa al 7,2%) i Lleida (de l'1,5% passa al 7,3%). Un aspecte que cal assenyalar és la coincidència en la procedència dels deutors d'aquestes botigues barcelonines (1741-1780) amb el mapa de les botigues de teixits a Catalunya, elaborat per Pierre Vilar arran l'anàlisi de l'enquesta feta l'any 1778 amb motiu de les revisions fiscals que concerneixen la substitució de la bolla.[11] Aquesta similitud amb el mapa dels deutors indueix a pensar que molts dels clients dels quals desconeixem la professió probablement eren, també, comerciants, la qual cosa reforçaria la hipòtesi de l'establiment d'importants corrents comercials d'àmbit intrarregional, especialment a partir de la segona meitat del segle XVIII.

L'increment de clients procedents de diferents poblacions catalanes és realment significatiu en l'últim període analitzat (1781-1810). Les dades dibuixen una veritable constel·lació de relacions comercials de les ciutats i localitats del litoral i de l'interior del país amb Barcelona, de manera que el volum de vendes és sensiblement més alt arreu (Figura 1). El volum del deute dels clients catalans de fora de Barcelona s'incrementa a expenses dels clients de la capital. En conseqüència, es pot interpretar que en aquests anys s'està produint un important procés de diversificació del mercat català i d'increment del consum tèxtil impulsat pels sectors al·ludits anteriorment (Taules 3 i 4).

10. Durant l'etapa de consulta i buidatge de la documentació notarial a Barcelona i a les altres localitats estudiades, he trobat moltes àpoques relacionades amb compres de teixits per confeccionar peces de roba per a l'aixovar de núvia. Les àpoques detallen el nom del botiguer i el del comprador, com també el seu ofici i la procedència, el tipus de roba, la quantitat i el preu que s'ha pagat i com s'ha pagat. La documentació revela clarament que aquests gèneres es pagaven a terminis d'uns quants anys.
11. VILAR, *Catalunya*..., vol. IV, pàg. 399.

Figura 1. Distribució dels deutors i volum del crèdit de les botigues de Barcelona en el mercat català

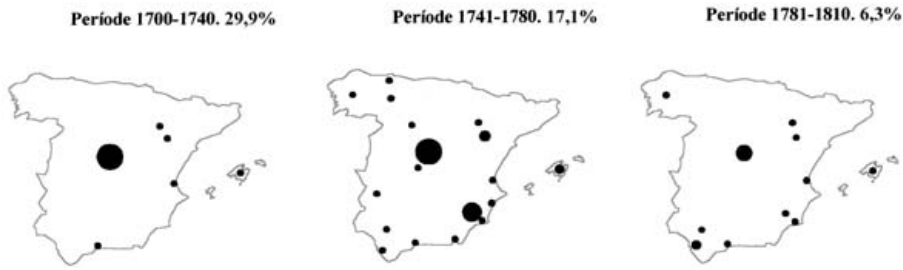


El mercat peninsular, europeu i colonial

La intensificació dels intercanvis entre Catalunya i diferents punts de la monarquia hispànica té les seves arrels en un procés de transformació econòmica del Principat caracteritzat per l'elaboració de productes destinats a la comercialització llunyana, la prospecció de nous mercats i una important mobilització de recursos humans i de capital circulant.[12] Aquesta situació va donar lloc a una organització comercial autòctona que vehiculava els intercanvis a través d'una "diàspora" mercantil encarnada en traginers i negociants, sovint originaris de localitats que s'especialitzaven en aquesta funció, i la implantació de botigues estables especialitzades en productes manufacturats catalans en diferents regions de l'Estat. Els llibres de comptes d'aquests botiguers barcelonins són un bon testimoni de l'articulació particular de l'economia catalana en el mercat peninsular al llarg del segle XVIII.[13]

12. P. VILAR, «La Catalunya industrial: una arrencada i un destí», *Recerques*, 3 (1974), pàg. 7-22.
13. Vegeu els diferents articles recopilats a les Actes del Congrés *Els catalans a Espanya, 1760-1914,* celebrat a Barcelona els dies 21 i 22 de novembre del 1996. I també: A. GONZÁLEZ ENCISO, «Especialización y competencia regionales: la expansión del negocio catalán en Castilla a fines del siglo XVIII», *Pedralbes*, 5 (1985), pàg. 31-57; E. LLUCH, «Ser estranger sense serne», dins *La Catalunya vençuda del segle XVIII. Foscors i clarors de la Il·lustració*, Barcelona, Edicions 62, 1996, pàg. 93-119; A. MUSET, *Catalunya i el mercat espanyol al segle XVIII: els traginers i els negociants de Calaf i Copons*, Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat/Igualada, Ajuntament d'Igualada, 1997.

Figura 2. Distribució geogràfica dels deutors de les botigues de teles de Barcelona segons el valor del deute (en %) (1700-1810)



La Figura 2 mostra la diversificació gradual del mercat de les botigues barcelonines a fora de Catalunya i a la resta d'Espanya. Entre els anys 1700 i 1740, les vendes a la resta d'Espanya (29,6% del total), eren les clàssiques del comerç català de l'època, amb un impacte especial a Madrid (28,2%), i en un menor grau al mercat aragonès –Saragossa (0,8%) i Calataiud (0,1%)–, com també a Mallorca (0,1%), València (0,3%) i Màlaga (0,2%). Al llarg del període següent (1741-1780) el mercat espanyol es diversifica malgrat perdre pes relatiu: del 29,6% passa al 17,1%. Madrid continua sent el mercat principal (5,8%), junt amb altres ciutats castellanes com ara Lleó (0,1%), Toledo (0,5%) i Valladolid (1%). Igualment, creix el mercat aragonès respecte al període anterior (del 0,9% passa a l'1,6%). Però, sobretot, cal subratllar l'inici d'un tràfic terrestre de mercaderies en el vessant nord espanyol d'obertura a l'Atlàntic i al mercat colonial, a Galícia, especialment a la Corunya (1%), i a Astúries (0,1%), com també una importància creixent dels mercats murcià (Cartagena i Múrcia 3,4%) i andalús (Sevilla, Cadis i Màlaga 3,2%), com a possibles centres redistribuïdors de manufacturats catalans al mercat colonial.[14] Un altre aspecte destacat rau en les relacions que aquestes botigues mantenen amb les principals ciutats costaneres de la Mediterrània, cosa que suggereix la vivacitat del comerç de cabotatge i el protagonisme d'aquestes ciutats com a nuclis redistribuïdors a zones de l'interior de l'Estat.

Durant l'últim període analitzat, que correspon al lapse 1781-1810, Madrid (2,1%), Sevilla, Cadis i Màlaga (2,8%) continuen sent els nuclis comercials espanyols de fora de Catalunya que tenen més relació amb les botigues barcelonines. Per sota hi ha altres ciutats, com ara Múrcia i Cartagena (0,5%), València (0,4%), Saragossa (0,3%) i la Corunya (0,2%). Cal destacar la continuïtat de les relacions amb les mateixes places comercials europees (1,2%) i, alhora, la presència esporàdica de comerciants maltesos (0,2%).[15] Al costat de la continua-

14. L. ALONSO, *Comercio colonial y crisis del Antiguo Régimen en Galicia (1778-1818)*, La Coruña, Xunta de Galicia, 1986; A. GARCÍA-BAQUERO, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778). El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano,* Cádiz, Diputación Provincial de Cádiz, 1988 (2a ed.).
15. Un exemple del desplegament i el funcionament de diàspores mercantils protagonitzades per estrangers és la del maltesos, especialment en la zona del llevant peninsular (C. VASSALLO, *Corsairing to commerce. Maltese merchants in XVIII Century Spain,* Malta, Malta University Publishers, 1997).

da i reforçada importància del mercat català, cal destacar en el decurs del període analitzat les creixents relacions comercials dels botiguers barcelonins amb el mercat colonial, especialment amb l'Havana (1,1%), Veracruz (1,2%), Buenos Aires (2,2%), Cartagena d'Índies (0,1%) i Santo Domingo (0,2%).

En resum, la lectura conjunta dels mapes mostra una ampliació gradual del mercat català de les botigues barcelonines al segle XVIII i els primers anys del segle XIX, i de pèrdua del pes relatiu de les vendes al mercat peninsular. Això no significa pas, naturalment, que el mercat peninsular fos cada cop menys important per als manufacturats catalans. Al meu entendre, es produeix una redistribució vinculada al desenvolupament que propicia l'eclosió de botigues situades en nuclis mercantils de segon ordre que són satèl·lits comercials de la capital i funcionen com a centres redistribuïdors de manufacturats. En aquest sentit, les botigues de teixits de ciutats i viles, localitzades en les vies de comunicacions terrestres del Principat cap a l'interior peninsular, com ara Igualada, o situades en zones frontereres, en un punt estratègic amb relació a les comunicacions amb Europa, com ara Figueres, o ciutats eminentment industrials i comercials abocades al Mediterrani, com Mataró, són exemples de nusos d'una xarxa de relacions que unia Barcelona amb diferents ciutats espanyoles. És en aquest context que té lloc el relleu dels botiguers barcelonins quant als intercanvis amb el mercat espanyol, protagonitzat per les botigues de teixits de localitats secundàries que, en alguns casos, tenien una envergadura similar a alguns establiments de la capital.[16]

L'altre procés que esmentàvem més amunt és motivat pels contactes comercials amb diverses àrees de l'Atlàntic i el mercat colonial.[17] Aquesta activitat mercantil creixent s'ha de situar en un procés previ d'acumulació de capital comercial i una reorganització constant del sector, mitjançant la qual els botiguers de teles buscaven noves fonts de guanys i diversificació de riscs.

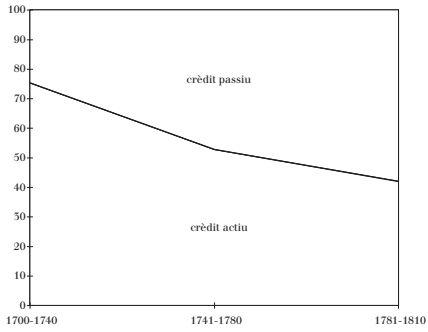
Els proveïdors de les botigues

Fins aquí s'han mostrat alguns aspectes relacionats amb el crèdit actiu de les botigues. La informació disponible sobre el passiu és molt més pobra, per bé que permet establir una interessant comparació entre l'evolució del crèdit actiu i el passiu d'algunes d'aquestes botigues (Taula 1).

A partir dels resultats anteriors, plantegem la hipòtesi que el crèdit actiu dels botiguers va augmentar durant el període estudiat, possiblement perquè el passiu encara s'incrementà més. És a dir, el botiguer finançava el capital circulant que tenia escampat entre molts clients, atès que el volum de crèdit que ell obtenia dels seus proveïdors encara era més important. La tendència que s'observa en la figura 3 respecte d'aquest punt és prou eloqüent.

16. Sobre aquests aspectes: L. TORRA, «Comercialización y consumo de tejidos en Cataluña (1650-1800)», *Revista de Historia Industrial*, 11 (1997), pàg. 177-196.
17. Sobre l'orientació americana del comerç barceloní vegeu: C. MARTÍNEZ SHAW, *Cataluña en la carrera de Indias 1680-1756*, Barcelona, Crítica, 1981 (especialment cap. 2); «La Cataluña del siglo XVIII bajo el signo de la expansión», dins R. FERNÁNDEZ, *España en el siglo XVIII. Homenaje a Pierre Vilar*, Barcelona, Crítica, 1985, 55-131; J. M. DELGADO, «Política ilustrada, industria española y mercado americano, 1720-1820», *Pedralbes*, 3 (1983), pàg. 253-263.

Figura 3. Evolució del volum de crèdit actiu i passiu

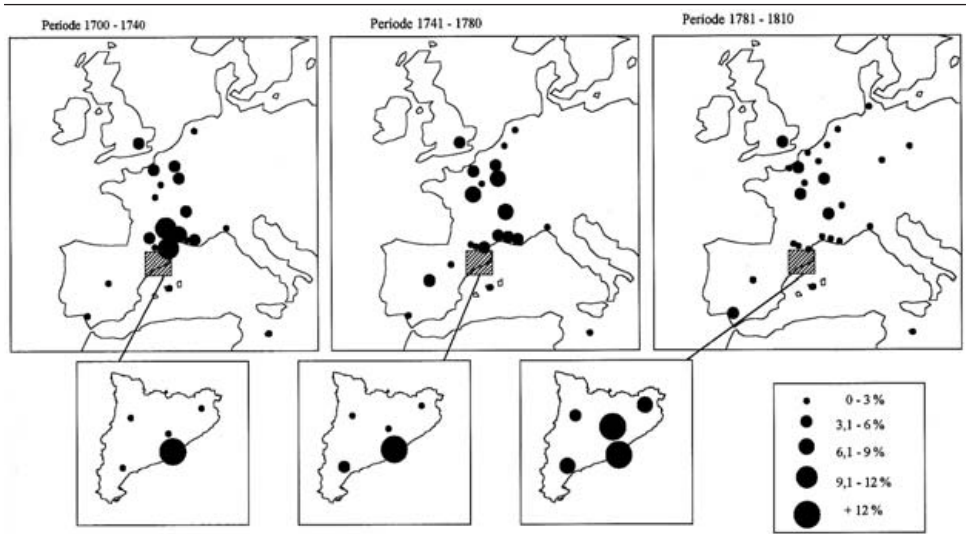


Font: Documentació *AHPB*.

Els inventaris que proporcionen dades sobre els proveïdors permeten entrar en un altre àmbit de la recerca, encara que sigui a partir d'una base documental menys sòlida. A la Figura 4, hi veiem l'evolució del volum de crèdit que els botiguers obtenien dels proveïdors d'acord amb la seva ubicació.

Barcelona fou el nucli mercantil més important per a la provisió de gèneres de les botigues, i el mercat més dinàmic el constituïen els mateixos botiguers de teixits, com també de negociants de diferents nuclis industrials, especialment de la zona del Vallès. En efecte, el mercat barceloní es va caracteritzar per la demanda de teixits de qualitat que Terrassa i Sabadell fabricaven i les mateixes empreses comercialitzaven directament amb botiguers barcelonins.[18] Aquesta, però, no va ser l'única concentració regional, sinó que les botigues de Barcelona també es proveïen de gèneres a Torelló, Sant Hipòlit, Moià, Castellterçol, Olot i Igualada, entre altres centres industrials. En aquest sentit, la importància del mercat català va anar augmentant, com podem comprovar en els mapes de la Figura 4.

Figura 4. Distribució dels proveïdors de les botigues de teixits de Barcelona entre 1700 i 1810 (% sobre el volum global del crèdit passiu de les botigues)



18. J. M. BENAUL, «La comercialització dels teixits de llana en la cruïlla dels segles XVIII i XIX. L'exemple de la fàbrica de Terrassa 'Anton i Joaquim Sagrera' 1792-1807», *Arraona*, 13 (1993), pàg. 35-47.

Per contra, és significativa l'escassa importància dels proveïdors espanyols.[19] Era força feble el volum de compres dels botiguers barcelonins a Madrid, Saragossa, Cadis i Palma –precisament les ciutats espanyoles on hi ha documentades més botigues de teixits de catalans– o d'oriünds que tenien vincles de parentiu o estrets lligams mercantils amb botiguers del Principat.[20] En canvi, els deutes contrets amb proveïdors de la resta d'Europa van augmentar en volum i en varietat en les ubicacions.[21]

Si sumem el volum del deute dels botiguers barcelonins a la resta de Catalunya i l'Estat espanyol i el comparem amb la suma del deute amb altres punts d'Europa, observem que el predomini dels darrers fou aclaparador fins a la dècada del 1780. A partir d'aquests anys, la dependència s'afebleix arran de la política aranzelària i el desenvolupament industrial autòcton, protagonitzat, com dèiem, pels diferents centres industrials catalans.[22]

Vegem a la Figura 4 com la presència de proveïdors anglesos és constant al llarg del període, mentre que resulta evident un clar procés de diversificació dels proveïdors d'altres zones europees. Fins a mitjan segle XVIII van dominar els proveïdors de la França meridional, de ciutats i nuclis industrials principalment de la regió del Llenguadoc, i alhora d'importants centres comercials europeus, com ara Marsella i Gènova. Tanmateix, al llarg de la segona meitat del segle es va esdevenir un traspàs comercial envers els nuclis industrials i comercials del centre-nord francès i dels Països Baixos, principalment.

Consideracions finals

L'esquema que fins ara hem anat proposant intenta detectar les transformacions de les botigues de teixits a Catalunya a partir de l'anàlisi de l'important increment de les transaccions comercials a crèdit al llarg del segle XVIII.

El botiguer barceloní eixamplava el seu cercle comercial tot venent gèneres tèxtils a crèdit al mateix taulell de la botiga o a través de transaccions comercials

19. Sobre aquest aspecte vegeu: C. MARTÍNEZ SHAW, «El comercio catalán en el siglo XVIII: mercado peninsular, mercado europeo y mercado colonial», *Quaderns d'Història Econòmica de Catalunya* (1980), pàg. 103-112.
20. Vegeu-ne alguns exemples: A. SOLÀ, «Comerciants catalans un xic especials. Anada i retorn dels catalans a 'les Castilles' en el segle XIX» (especialment pàg. 56-57); J. I. GÓMEZ ZORRAQUINO, «La expansión de las redes comerciales por Aragón durante el siglo XVIII» (especialment pàg. 256-260), dins PÉREZ PICAZO, Actes del Congrés *Els catalans a Espanya 1760-1914*…
21. Sobre la dependència envers els productors europeus, vegeu: E. FERNÁNDEZ DE PINEDO, «Centralismo, Ilustración y agonia del Antiguo Régimen (1715-1833)», dins M. TUÑÓN DE LARA (dir.), *Historia de España*, vol. VII, pàg. 124 i seg.; J. MORELL, «Les relacions comercials de Catalunya amb el nord d'Europa al segle XVIII», *L'Avenç*, 108 (1987), pàg. 20-25; J. M. TORRAS I RIBÉ, «Els corresponsals del comerç català amb Europa al començament del segle XVIII», *Recerques*, 23 (1990), pàg. 115-139. J. THOMSON, *Els orígens de la industrialització*…, pàg. 58 i seg. L. TORRA, «Cambios en la oferta y la demanda textil en Barcelona (1650-1800)», *Revista de Historia Industrial* (en curs de publicació).
22. Sobre la política aranzelària borbònica, vegeu: J. M. DELGADO, «Política ilustrada, industria española y mercado americano, 1720-1820», *Pedralbes*, 3 (1983), pàg. 253-263; FERNÁNDEZ DE PINEDO, *Centralismo, Ilustración*…, pàg. 125; L. TORRA, «Cambios en la oferta y la demanda textil en Barcelona (1650-1800)», *Revista de Historia Industrial* (en curs de publicació).

amb comerços d'altres ciutats i localitats catalanes, els quals eren peces importants d'aquesta activitat mercantil, perquè arribaven directament al consumidor de petits nuclis rurals del país i al mateix temps reprenien la mateixa funció redistribuïdora vers zones més llunyanes. La compra i venda a crèdit va ser l'instrument que permeté teixir unes xarxes comercials que aprofundien la capacitat de consum de teixits en el mercat interior català i peninsular.

Aquest estudi ha mirat de mostrar les línies generals d'una recerca d'abast més ampli. N'han quedat al marge els grans protagonistes, que amb el seu tragí diari són al darrere de les xifres i les taules que s'han mostrat. La singularitat de cada negoci podria donar lloc a interessants estudis monogràfics, però l'horitzó de l'article s'ha limitat a mostrar alguns elements generals per analitzar els mecanismes del crèdit al consum i comercial a partir d'una documentació privilegiada, els inventaris *post mortem* d'aquests *petits* comerciants de la Barcelona del set-cents.