

Llenços nòrdics per estampar a les fàbriques d'indianes de Barcelona. La botiga de Francesc Jener, 1772-1780

Francesc Valls-Junyent*

Hi ha un acord força generalitzat entre bona part de la historiografia catalana entorn del paper cabdal que van tenir les exportacions massives d'aiguardents i vins en el desenvolupament econòmic contemporani. Entre el sector exportador de productes vitícoles i la indústria cotonera emergent, cridada a liderar el procés d'industrialització regional, s'establiren unes fortes sinèrgies que van crear un cercle virtuós que feia possible que el creixement de cada una de les dues activitats afavorís al seu torn l'expansió de l'altra.¹ Aquest fet contrasta obertament amb la relació excloent entre viticultura i creixement industrial que es donà en el mateix moment en altres indrets del sud d'Europa, com ara a Portugal. Precisament, l'antagonisme entre expansió vitícola i creixement industrial que es manifestà en aquell país ibèric va servir a un dels pares de l'economia moderna, el britànic David Ricardo, per plantejar la coneguda teoria de l'avantatge comparatiu.²

En el cas català, les vendes a l'exterior de productes vitícoles van dotar el país d'un extraordinari poder de compra en el mercat internacional. Si ens fixem en el tipus de productes adquirits per Catalunya a l'estranger amb els rèdits de l'exportació vitícola trobem que es van donar tres etapes o períodes clarament diferenciats.

En un primer moment, les mercaderies comprades pels catalans amb els saldos disponibles a les places receptores de les trameses de vins i sobretot d'aiguardents, van ser productes manufacturats en aquells mateixos països o fins i

* Centre d'Estudis Antoni de Capmany, Universitat de Barcelona.

1. Pierre VILAR, *Catalunya dins l'Espanya moderna. Recerques sobre els fonaments econòmics de les estructures nacionals*, Barcelona, Edicions 62, 1964-1968; i «La Catalunya industrial: reflexions sobre una arrencada i sobre un destí», *Recerques*, 3 (1974), pàg. 71-93. Jaume TORRAS ELIAS, «Aguardiente y crisis rural. (Sobre la coyuntura vitícola, 1793-1832)», *Investigaciones Económicas*, 1 (1976), pàg. 45-67; i «L'economia catalana abans del 1800. Un esquema», dins Jordi NADAL (i altres), *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, 1994, vol. I, pàg. 13-38. Jordi MALUQUER DE MOTES BERNET, «La revolució industrial a Catalunya», *L'Avenç*, 73 (1984), pàg. 18-34; «La gran transformació. Industrialització i modernització a la Catalunya del segle XIX. Introducció», dins NADAL, *Història econòmica...*, vol. I, pàg. 39-345; i *Història econòmica de Catalunya. Segles XIX i XX*, Barcelona, Proa, 1998. Josep FONTANA, *La fi de l'Antic Règim i la industrialització (1787-1868)*, Barcelona, Edicions 62, 1988. Josep M. FRADERA, *Indústria i mercat. Les bases comercials de la indústria catalana moderna (1814-1845)*, Barcelona, Crítica, 1987. Pere PASCUAL, *Agricultura i industrialització a la Catalunya del segle XIX*, Barcelona, Crítica, 1990. Àlex SÁNCHEZ i Jordi NADAL, «En los orígenes del éxito algodoner catalán», dins *De la fibre à la tripe. Le textile dans la France meridionale et l'Europe mediterraneene (XVIII-XXe siècles)*, Montpellier, Université Paul Valéry, 1998, pàg. 38-39.
2. Francesc VALLS-JUNYENT, *La Catalunya atlàntica. Aiguardent i teixits a l'arrencada industrial catalana*, Vic, Eumo, 2004, pàg. 34-48; i també «Échec et succès de l'industrialisation dans les territoires du vignoble. Languedoc versus Catalogne», dins Florent LE BOTT i Cédric PERRIN (dir.), *Les chemins de l'industrialisation en Espagne et en France*, Bruxelles, Peter Lang, 2011, pàg. 249-274. L'obra de Ricardo disposa d'una excel·lent edició catalana: David RICARDO, *Els principis d'economia política i tributació*, Barcelona, Edicions 62 / Diputació de Barcelona, 1984.

tot en altres indrets del món. Així, per exemple, durant les darreres dècades del segle XVII i bona part del XVIII era possible trobar a les botigues de teles del Principat teixits de llana del que convencionalment s'ha anomenat les *new draperies* provinents dels principals centres productors del nord d'Europa.³ També en aquesta mateixa època començaven a aparèixer en el mercat tèxtil català les indianes; és a dir, aquells teixits de cotó orientals que havien aconseguit un èxit notable als països de l'Europa occidental.⁴ Importacions que, d'altra banda –i precisament a partir de la seva prohibició–, seran a l'origen de la posada en marxa d'un procés d'imitació que conduí a l'aparició de la manufactura cotonera a països com Gran Bretanya mateix o també Catalunya.⁵ Fins aquí tot fou molt semblant al que succeí en altres països, com el cas abans esmentat de Portugal, que serví Ricardo per il·lustrar la seva teoria segons la qual cada indret tendia a especialitzar-se en la producció d'aquelles mercaderies per a les quals tenia avantatge comparatiu: n'hi havia que tenien avantatge per fer manufactures (Gran Bretanya) i d'altres per produir bons vins (Portugal). Però en el cas de Catalunya ben aviat es va donar un pas més enllà.

Cap a mitjan segle XVIII s'entrà en una segona fase pel que fa a les contrapartides de les exportacions de vins i aiguardents. La importació de manufactures va anar perdent pes en termes relatius davant les cada cop més massives importacions de semimanufacturats tèxtils. Es tractava de teixits de lli en cru, blancs, que eren pintats o estampats precisament a les fàbriques d'indianes. Aquest canvi va tenir una gran transcendència atès que va fer possible l'arribada d'uns productes de menys valor afegit que no anaven directament destinats al mercat interior per al seu consum directe, sinó que, un cop al país, entraven de nou en el procés industrial per incorporar-hi valor abans de ser comercialitzats. El seu destí no era el mercat català, sinó el mercat colonial americà, on des de molt antic els teixits de lli havien tingut una bona sortida. Es pot deduir fàcilment, per tant, que el pas cap a aquesta segona fase no es va poder donar fins al moment en què el comerç català va aconseguir una presència notable en la *carrera de Indias*, ja fos primer a través del port de Cadis, intermediari forçós en virtut del seu monopoli respecte al comerç colonial espanyol, o bé després, a partir dels anys 1765 i 1778 i gràcies a l'obertura d'altres ports a aquest comerç, entre ells el de Barcelona, d'una manera directa. L'extraordinari desenvolupament assolit per l'activitat estampadora de llenços a les fàbriques d'indianes barcelonines durant les darreres dècades del segle XVIII ha portat a equívocs a l'hora de precisar la dimensió real de la indianeria barcelonina, tal com han

3. Pel que fa referència a la tipologia de teixits comercialitzats a Catalunya durant els segles XVII i XVIII vegeu els diversos treballs de LÍDIA TORRA FERNÁNDEZ, «Comercio, difusión y consumo de tejidos de importación en Cataluña durante el siglo XVIII», *Pedralbes*, 18-1 (1998); «Comercialización y consumo de tejidos en Cataluña. 1650-1800», *Revista de Historia Industrial*, 11 (1997), pàg. 177-195; i «Cambios en la oferta y la demanda textil en Barcelona (1650-1800)», *Revista de Historia Industrial*, 22 (2002), pàg. 13-44.
4. Sobre els circuits a través dels quals arribaven les indianes a Catalunya en aquella època vegeu el molt interessant article d'Olivier Raveux inclòs en aquest mateix volum: «La difusión de les indiennes a l'Europa mediterrània a la segona meitat del segle XVII».
5. Sobre els orígens de la indústria cotonera catalana vegeu J. THOMSON, *Els orígens de la industrialització a Catalunya. El cotó a Barcelona 1728-1832*, Barcelona, Edicions 62, 1994, pàg. 69-121; i el sintètic però molt aclaridor estat de la qüestió, ja citat, de SÁNCHEZ i NADAL, «En los orígenes...

assenyalat autors com ara Jordi Nadal, Àlex Sánchez o Josep M. Delgado.⁶ Prenent els llenços per indianes, alguns autors han pogut exagerar la dimensió real de la indústria cotonera catalana durant aquesta fase del seu desenvolupament i han arribat a afirmar que en el context europeu «Barcelona albergava una concentració excepcional de fàbriques d'indianes en el decenni de 1780».⁷

Finalment, en una tercera fase, fins ben entrat el segle XIX, la contrapartida comercial de les exportacions vitícoles experimentà una nova mutació: els semi-manufacturats tèxtils deixaren pas a les matèries primeres. Tal com han mostrat Pere Pascual i Josep M. Fradera, l'aprovisionament de matèria primera –cotó en floca– per a l'expansiva manufactura cotonera catalana a partir dels anys trenta del segle XIX va quedar assegurat per la complementarietat que les seves exportacions tenien respecte dels circuits pels quals es canalitzava l'exportació vitícola.⁸

En el present treball ens proposem aprofundir en l'anàlisi del pas de la primera a la segona de les tres fases esmentades. Analitzarem els canvis que es produïren en la tipologia de les manufactures tèxtils que s'importaven com a contrapartida de les exportacions aiguardenteres cap a l'Europa nord-atlànica. Ho farem a partir d'un estudi de cas. Entrarem al magatzem d'un importador de teixits i analitzarem quins tipus de gèneres comercialitzava, d'on procedien, com els pagava, a qui els venia i com els cobrava. Ens fixarem especialment en aquelles manufactures de lli d'importació que subministrava als fabricants d'indianes que en les seves empreses tant podien fer teixits de cotó (indianes pròpiament dites) com dedicar-se a la finalització d'aquelles teles amb vista a la reexportació cap a l'Amèrica colonial espanyola. Això és possible fer-ho gràcies a la troballa en el fons comercial de l'Arxiu Històric de la Ciutat de Barcelona d'un llibre de comptes corrents de la botiga de Francesc Jener, i d'un copiadore de correspondència de la societat *Jener, Ravella i Bartra*, que és la que van constituir els hereus de l'esmentat Francesc Jener per continuar els seus negocis després que morís el 1782.⁹

Tipologia i procedència dels teixits importats per Francesc Jener

La “botiga” de Francesc Jener no era una botiga pròpiament dita. Més aviat es tractava d'un magatzem majorista dedicat en exclusiva a la importació de gèneres estrangers (en la documentació esmentada només s'han detectat algunes operacions amb teixits de fabricació nacional) per vendre'ls a botiguers detallis-

6. Àlex SÁNCHEZ, «L'estructura comercial d'una fàbrica d'indianes barcelonina: Joan Rull i Cia. (1790-1821)», *Recerques*, 22 (1989), pàg. 9-24. Jordi NADAL, «Sobre l'entitat de la indianeria barcelonina del set-cents», *Recerques*, 24 (1991), pàg. 181-185. Josep M. DELGADO RIBAS, «La industria algodonera catalana (1776-1796) y el mercado americano. Una reconsideración», *Manuscrits*, 7 (1988), pàg. 103-115; i «“El algodón engaña”. Algunas reflexiones en torno al papel de la demanda americana en el desarrollo de la indianeria catalana», *Manuscrits*, 11 (1993), pàg. 61-83. Àlex SÁNCHEZ, «La indianeria catalana: ¿mito o realidad?», *Revista de Historia Industrial*, 1 (1992), pàg. 213-232. SÁNCHEZ i NADAL, «En los orígenes...

7. J. THOMSON, *La indústria d'indianes a la Barcelona del segle XVIII*, Barcelona, L'Avenç-SCEH, 1990, pàg. 81.

8. FRADERA, *Indústria i mercat...*; PASCUAL, *Agricultura i industrialització...*

9. AHCB (Arxiu Històric de la Ciutat de Barcelona), Fons Comercial, B-1024, Llibre de comptes corrents de la botiga de Francesc Jener (1772-1780); i B-1023, Copiadore de cartes de *Jener, Ravella i Bartra*, 1782-1783.



Figura 1. Punts de procedència de la draperia importada per la botiga de Francesc Jener. 1772-1780 (en lliures catalanes)

Font: Dades contingudes en la taula 1.

tes, en el cas de manufactures acabades, i a les fàbriques d'indianes les semiacabades. Poca cosa sabem de les activitats d'aquesta empresa abans de 1772, que és la data de les primeres operacions recollides en l'únic llibre comptable que se n'ha conservat. És molt probable que en aquell moment ja fes algun temps que aquest magatzemista estigués en actiu. Segons la nòmina de comerciants majoristes que va elaborar Roberto Fernández en la seva tesi doctoral, figura com a contribuent en el cadastre "ganancial" un Francesc Jener entre els anys 1761 i 1797. Entre el 1761 i el 1782 molt possiblement es tracta del nostre botiguer, mentre que a partir de 1782, any en què va morir, segurament es deu referir al seu fill, que operava sota la companyia *Jener, Ravella i Bartra*. Precisament en les llistes que ofereix Fernández, tant Josep Ravella com un tal Bartra comencen a cotitzar en el cadastre a partir de 1782 i 1783 respectivament.¹⁰

Les primeres operacions recollides al llibre de comptes corrents esmentat corresponen a compres de manufactures de llana en centres de tradició reconeguda en aquest ram de fabricació. Jener en compra amb preferència a Anglaterra, en indrets com Exton, Halifax, Leeds o Norwich. Només ocasionalment adquireix alguns gèneres a França (Amiens) o als Països Baixos (Bruges), tal com es pot comprovar al mapa de la figura 1, dibuixat a partir de les dades recollides a la taula 1.

10. Roberto FERNÁNDEZ DÍAZ, *La burguesía comercial barcelonesa en el siglo XVIII*, Lleida, Estudi General-UB, tesi doctoral, 1987, pàg. 1182, 1187 i 1195.

Taula 1. Places proveïdores de teixits de la botiga de Francesc Jener, 1772-1780 (imports en lliures catalanes)

	1772	1773	1774	1775	1776	1777	1778	1779	1780	TOTAL	
Proveïdors de draperia	Amiens	603			567					1.170	
	Bruges		2.951							2.951	
	Crediton						1.222			1.222	
	Birmingham	1.753								1.753	
	Halifax	588	560							1.147	
	Leeds		830	831						1.662	
	Exton	5.754	13.719	3.685	3.123	9.123	3.273	3.344	3.502	45.524	
	Londres		2.383	11.353	7.284	9.490	810	3.022	1.486	35.828	
	Norwich		7.483	2.841	413	4.527	1.809			17.073	
proveïdors de teles de li	Amsterdam		4.213	8.891	5.667	3.919	2.453	5.609	7.783	38.533	
	Hamburg					17.536	28.832	36.704	23.105	1.228	107.404
	Bremen			3.134			1.194				4.328
	Altres		185			1.003	326	289			1.803
	TOTAL	6.342	31.728	33.687	16.486	46.164	38.697	50.190	35.877	1.228	260.398

Font: AHCB, Fons Comercial, B-1024.

Nota: en tractar-se d'un llibre de comptes corrents, el compte de cada proveïdor és portat en la moneda de la plaça del proveïdor (els d'Amsterdam en florins, els d'Hamburg en marcs de banc, etc.). Per convertir totes les quantitats a lliures catalanes s'han aplicat els tipus de canvi que s'han pogut deduir dels llibres d'un altre comerciant que també operava sobre aquestes places en aquesta mateixa època, Ermengol Gener, la comptabilitat del qual també es pot consultar en el mateix fons documental.

El 1772 i el 1773 les manufactures de llana van dominar de manera aclaparadora les adquisicions de la botiga de Francesc Jener, però a partir de 1774 la draperia va anar perdent pes tant en termes absoluts, com relatius. Per contra van augmentar espectacularment les importacions de teles de lli que venien del nord d'Europa via Amsterdam i, molt especialment a partir de 1776, d'Hamburg (Figura 2).

Només en els quatre anys que van de 1776 a 1779, Jener va fer venir d'Hamburg teleria per un valor superior a 100.000 lliures catalanes! Sense que la documentació disponible sigui prou explícita sobre la tipologia dels gèneres importats, sí que deixa entreveure que predominen els coneguts com a “platil·les”. Aquest llenç es fabricava a Silèsia i, per l'Elba, s'enviava a Hamburg des d'on era reexpedit, principalment cap a la península Ibèrica, amb la finalitat de fer-lo passar a Amèrica.¹¹ Des del final del segle XVII les platilles tenien una presència important a Cadis, cap de pont de tot el comerç entre Europa i l'imperi colonial espanyol d'Amèrica. Al port andalús, des de mitjan segle XVIII, les plati-

11. Sobre el paper del port d'Hamburg com a punt de sortida dels llenços fabricats a les regions interiors d'Alemanya, vegeu Karin NEWMAN, «Hamburg in the European Economy, 1660-1750», *The Journal of European Economic History*, 14 (1985), pàg. 57-93. Les condicions sota les quals es desenvolupà la manufactura del lli a Silèsia han estat estudiades per Marcel BOLDORF, «L'industrie linière en Basse-Silésie aux XVIIIe et XIXe siècles. Expansion et déclin d'un district proto-industriel», dins Laurent TISSOT (i altres), *Histoires de territoires. Les territoires industriels en question, XVIIIe-XXe siècles*, Neuchâtel, Alphil, 2010, pàg. 147-167.



Figura 2. Procedències de les teles de lli importades per Francesc Jener, 1773-1780 (en lliures catalanes).

Font: Dades contingudes en la taula 1.

lles competien amb èxit, a causa del seu baix preu, amb les teles fabricades a les regions franceses de la Bretanya i el Maine.¹²

Així doncs, s'aprecia una evolució clara d'aquesta empresa, que tendí a especialitzar-se en la importació de llenços per a la posterior estampació en les fàbriques d'indianes barcelonines. Una especialització que els mateixos hereus de Francesc Jener reconeixien el 1782 quan deien:

Tiempo atras pasó a esta su casa un enviado de V. Ms. y ofreció lienzos blancos para la impresión, y como en aquella ocasión no estava esta casa para inclinar a comerciar con géneros de sus fábricas [...] venimos escribir a V. M. para empezar hazer un ensayo de lienzos royales [...] que estimaremos a V. M. hagan una remesa de veinte piezas [...] teniendo a cuenta serán muchas las partidas que pidiremos a V. Ms. y con la inteligencia que nuestra casa tiene almacén de todos lienzos del Norte, y los vendemos a los fabricantes para la impresión.¹³

12. Sobre la presència de llenços tant de procedència alemanya com francesa en la *carrera de Indias*, vegeu els estudis clàssics de Henri SÉE, «Notas sobre el comercio francés en Cádiz y particularmente sobre el comercio de las telas bretonas en el siglo XVIII», *Anuario de Historia del Derecho Español*, II (1925), pàg. 179-195; i «El comercio de telas de Laval en España y en la América española», *Revista de Economía Nacional*, XXIV (1927), pàg. 65-78. També els de John EVERAERT (1971), «Le commerce colonial de la "nation flamande" à Cadix sous Charles II (ca. 1670-1700)», *Anuario de Estudios Americanos*, XXVIII (1971), pàg. 139-151; i *De Internationale en Koloniale Handel der Vlaamse Firma's te Cadiz. 1670 1700*, Bruges, De Tempel, 1973. I evidentment el treball de Michel MORINEAU, *Incroyables gazettes et fabuleux métaux. Les Retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises: XVII-XVIII siècle*, Paris, Maison des Sciences de l'Homme / Cambridge, Cambridge University Press, 1985.

13. AHCB, Fons Comercial, B-1023, carta adreçada a Michel Padre e Hijo de Beauvais, datada a Barcelona el 12 de juny de 1782.

Aquesta carta anava adreçada a la casa *Michel père et fils*, la qual tenia tractes amb altres comerciants i fabricants barcelonins. Aquest seria el cas, per exemple, de la casa Alegre, que ja el 1768 havia fet compres importants de llenços a Michel amb la finalitat d'estampar-los i fer-ne mocadors a la fàbrica d'indianes que Alegre havia adquirit de Melcior Guàrdia.¹⁴ Segons Dloussky, la casa Michel de Beauvais era precisament un dels blanquejadors de qui eren clients assidus els fabricants de Laval, un dels centres productors de llenços de més reputació.¹⁵

El fet que els hereus de Jener s'adrecessin en els termes que ho feren a Michel obeïa, segurament, a una intenció d'aprofundir encara més l'especialització de la botiga en la importació de llenceria. Es pretenia diversificar els tipus de llenços que oferien als seus clients a partir de comercialitzar, a més de les tradicionals platilles silesianes, llenços francesos de gamma superior com eren els fabricats a Laval.

És evident, per tant, que les quantioses compres de llenços que féu Francesc Jener durant la segona meitat de la dècada de 1770 estan en relació estreta amb la creixent penetració del comerç català en el circuit colonial americà; passant prèviament, això sí, per les fàbriques d'indianes per a la seva estampació. En aquest sentit, la prohibició decretada pel govern espanyol d'importar gèneres anglesos durant la guerra de les Tretze Colònies no hauria fet sinó accelerar un procés d'especialització d'aquesta empresa en l'activitat de la importació de llenços que havia assajat amb èxit en els anys immediatament anteriors a l'esclat d'aquell conflicte. De fet, així mateix ho reconeixien els continuadors de Jener en una carta datada el 9 de febrer de 1782 i adreçada al botiguer Pau Llibert d'Hostalric, a qui anunciaven que tenien intenció de tornar a importar gèneres anglesos un cop acabada la contesa, això sí, salvant sempre l'especialització de la casa en «tota espècia de teleria».¹⁶

Els procediments de pagament a l'exterior emprats per Francesc Jener

Tan interessant com la procedència i la tipologia dels teixits que venia Francesc Jener a la seva botiga és el complex mecanisme de pagament utilitzat per saldar els comptes amb els seus proveïdors. Els mitjans que Francesc Jener podia utilitzar per fer efectiu l'import de les compres als seus subministradors eren bàsicament dos: o bé la remesa de lletres de canvi als proveïdors, o bé el gir de lletres

14. BC (Biblioteca de Catalunya), Sèrie general d'arxiu, reg. 401. Copiador de cartes de la fàbrica d'Alegre i Gibert, 1768-1770. D'aquesta documentació es dedueix que la relació comercial entre els Alegre amb la casa Michel de Beauvais va ser molt intensa en aquests anys del final de la dècada de 1760 i principi de la de 1770. Sobre la fàbrica de Guàrdia i les relacions d'aquest amb Miquel Alegre vegeu Carlos MARTÍNEZ SHAW, «Los orígenes de la industria algodonera catalana y el comercio colonial», dins Jordi NADAL i Gabriel TORTELLA (ed.), *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea*, Barcelona, Ariel, 1974, pàg. 260-261.

15. J. DLOUSSKY, *Vive la toile: économie et société à Laval au XVIII^e siècle*, Mayenne, Y. Floch, 1990, pàg. 97. Sobre la fabricació de teixits de lli a la Bretanya vegeu els treballs aplegats al llibre de Jean MARTIN i Yvon PELLERIN, *Du lin à la toile. La proto-industrie textile en Bretagne*, Rennes, Presses Universitaires, 2008.

16. AHCB, Fons Comercial, copiador de cartes, B-1023.

Taula 2. Remeses de lletres de canvi fetes per Francesc Jener a Amsterdam, Exton i Hamburg (I), 1772-1780.

Destinació de les remeses	Nominal de les lletres remeses		Import restant de la negociació o el cobrament de les lletres		Equivalència en lliures catalanes
Amsterdam	26.694	florins de banc	26.696	florins de banc	22.043
	24.131	lliures torneses	10.142	florins de banc	8.374
	7.967	pesos	14.951	florins de banc	12.345
			51.789	florins de banc	42.762
Exton	3.344	lliures esterlines	3.344	lliures esterlines	30.784
	4.000	lliures torneses	163	lliures esterlines	1.496
			3.507	lliures esterlines	32.280
Hamburg	8.352	florins de banc	9.795	marcs de banc	7.080
	2.372	lliures esterlines	28.858	marcs de banc	20.859
	146.124	lliures torneses	79.046	marcs de banc	57.135
	10.091	pesos	19.904	marcs de banc	14.387
			137.604	marcs de banc	99.460

Font: AHCB, Fons Comercial, B-1024.

per part dels proveïdors contra Francesc Jener.¹⁷ Aquest segon procediment pràcticament no es va utilitzar en cap ocasió, de manera que no hem detectat que en cap cas fossin els subministradors els que giressin contra el botiguer barceloní. El més habitual era que aquest fes remeses de lletres per pagar les seves adquisicions.

A la taula 2 es mostren els imports de les remeses fetes per Jener a les tres principals places proveïdores de la seva botiga: Amsterdam, Exton i Hamburg. A Amsterdam va remetre diverses lletres que un cop negociades a la plaça holandesa van donar un import en florins equivalent a unes 42.762 lliures catalanes. A Exton les lletres trameses, després de la seva negociació, van donar un import en esterlines equivalent a 32.280 lliures catalanes. I finalment, a Hamburg, les remeses en lletres van ser equivalents unes 99.460 lliures catalanes.

Cal notar que les lletres remeses estaven emeses en divises diverses que no necessàriament corresponien a la divisa de la plaça de destinació. Per exemple, a Hamburg les remeses van consistir en la seva major part en lletres emeses en lliures torneses –la divisa francesa de l’època–, una partida menys significativa en lliures esterlines i, finalment, dues petites quantitats en pesos forts espanyols i florins de banc d’Amsterdam. És a dir, Jener comprava a Barcelona lletres nominades en divises diverses i les enviava al seu corresponsal d’Hamburg perquè les negociés. L’elecció d’una o altra divisa estava en funció tant de l’oferta que hi hagués a Barcelona de cadascuna de les divises com de la demanda que tingues-

17. Una descripció dels mecanismes de pagament a escala internacional i de la seva evolució a llarg termini la trobareu a Luis CASTAÑEDA, «De las ferias a las transferencias bancarias», dins *Historia moderna, historia en construcción. Economía, mentalidades y cultura. Congreso del Centre d'Estudis d'Història Moderna Pierre Vilar* (Barcelona, 1996), Lleida, Mileno, 1999, vol. I, pàg. 47-60.

Taula 3. Remeses de lletres de canvi fetes per Francesc Jener a Amsterdam, Exton i Hamburg (II).

Divisa del nominal de les lletres	Import del nominal de les lletres	Destinació de la remesa	Resultat de la negociació o del cobrament en la plaça de destinació	Equivalència en lliures catalanes
Florins de banc	8.352	Hamburg	9.795 marcs de banc	7.080
	26.694	Amsterdam	26.696 florins de banc	22.043
	35.046			29.122
Lliures esterlines	3.344	Exton	3.344 florins de banc	30.784
	2.372	Hamburg	28.858 marcs de banc	20.859
	5.716			51.643
Lliures torneses	146.124	Hamburg	79.046 marcs de banc	57.135
	24.131	Amsterdam	10.142 florins de banc	8.374
	4.000	Exton	163 lliures esterlines	1.496
	174.255			67.005
Pesos	10.091	Hamburg	19.904 marcs de banc	14.387
	7.967	Amsterdam	14.951 florins de banc	12.345
	18.058			26.732

Font: AHCB, Fons Comercial, B-1024.

sin a Hamburg. La comunicació dels canvis corrents en la plaça nord-alemanya per part dels corresponsals de Jener li servia d'orientació per prendre la decisió de remetre lletres emeses en una o altra moneda en funció de la cotització de cadascuna de les divises també a Barcelona.

Els imports totals de cadascuna de les divises mobilitzades per Jener així com les places on van ser negociades i el resultat de la negociació queden recollits a la taula 3. En podem deduir que els florins de banc d'Amsterdam serviren per pagar compres tant a Amsterdam mateix com a Hamburg. Les lliures esterlines adquirides a Barcelona servien per cobrir les compres a Exton (Anglaterra) i Hamburg. La lliura tornesa era la divisa més versàtil des d'aquest punt de vista atès que podia ser remesa tant a Amsterdam com a Hamburg o, fins i tot, a Exton, sempre en funció dels canvis vigents a cada una de les places. Que fossin aquestes i no unes altres les divises emprades per Jener per fer els seus pagaments a l'exterior ja dóna pistes sobre l'origen d'aquestes lletres, que no era altre que la quantiosa exportació vitícola catalana cap a l'Europa nord-atlàntica.¹⁸

Les lletres emeses en florins de banc d'Amsterdam havien estat girades per exportadors catalans contra els seus clients holandesos. Les emeses en esterlines procedien de les trameses d'aiguardents a Anglaterra i, encara més, de les fetes cap a Dunkerque i les illes del Canal, centres que disposaven de saldos contra Londres fruit de les vendes d'aiguardents i altres mercaderies als contrabandistes britànics, i que podien oferir als exportadors catalans la possibilitat de girar

18. Aquest fenomen ja va ser observat per Josep M. DELGADO, «Conseqüències econòmiques dels decrets de comerç lliure (1765-1820)», *Revista econòmica de Catalunya*, 4 (1987), pàg. 48-56 (especialment pàg. 55); i «La indústria algodonera catalana (1776-1796) y el mercado americano. Una reconsideración», *Manuscrits*, 7 (1988), pàg. 103-115 (especialment pàg. 108 i nota 26).

Taula 4. Dadors de lletres a Francesc Jener

Dadors	lliures catalanes
A) Dador desconegut	52.656
B) Dadors de més de 3.000 lliures catalanes	100.018
P. Guille	21.857
Fco. Alsina i Cia.	21.557
Prat, Martí, Baldrich i Fuster	16.421
Famin Devoice i Cia.	8.775
Ramon Pujol i Prunes / Ramon Pujol i Cia.	13.105
Famin Larquier i Cia.	6.208
Wombwells, Arabet i Cia.	4.893
Larrard i Cia.	3.730
Liordella i Casaus	3.472
C) Altres	21.827
TOTAL	174.502

Font: AHCB, Fons Comercial, B-1024.

en lliures esterlines.¹⁹ Les remeses fetes en lliures torneses es nodrien de lletres girades pels exportadors catalans d'aiguardents contra els seus clients del nord de França (o contra els banquers parisencs d'aquests clients). I en darrer lloc, les lletres nominades en pesos i remeses a Hamburg i Amsterdam provenien del circuit gadità de l'exportació catalana. Cal observar la inexistència de lletres nominades en marcs de banc (la divisa d'Hamburg). La raó no és altra que la insignificança de l'exportació vitícola cap a aquella plaça. De fet, sabem que les trameses d'aiguardents cap al port de la desembocadura de l'Elba no van adquirir una entitat remarcable fins després de 1793, a l'època de les guerres contra la Convenció francesa i de l'època del Consolat i l'Imperi.²⁰

En definitiva, el que feia Jener (com segurament molts altres importadors catalans) era canalitzar cap al pagament de les seves compres a l'exterior les divises generades per l'exportació vitivinícola, dominada pels aiguardents en aquesta època. Només cal donar una ullada a la nòmina dels dadors de lletres a Francesc Jener per corroborar l'existència d'un elevat grau de complementarietat de l'exportació vitícola i la importació de semimanufacturats (amb un predomini clar de les teles de lli, en aquest cas) del nord d'Europa. Hi ha una proporció important de lletres els dadors de les quals no és possible conèixer a partir dels assentaments del llibre de comptes corrents, ja que Jener no sempre anotava aquesta particularitat de la lletra remesa. Però les lletres de dador conegut constitueixen una mostra suficient per fer un escandall de noms com el que es mostra la *taula 4*.

19. Sobre el comerç entre Catalunya i Dunkerque en aquest període vegeu VALLS-JUNYENT, *La Catalunya atlàntica...*, pàg. 178-193. Cal insistir en aquest fet, ja que és el que justifica la magnitud de l'import de les lletres emeses en esterlines. Una de les cases a càrrec de la qual anaven un nombre significatiu de lletres emeses en lliures esterlines era Drouillard, fils & Thierry l'ainé de Dunkerque. D'aquesta casa sabem que era un client important de l'exportador d'aiguardents barceloní Ermengol Gener (AHCB, Fons Comercial, A-7 i A-8, Llibre major). Sobre les activitats de Drouillard, Christian PEISTER, *Ports, navires et négociants à Dunkerque (1672-1792)*, Dunkerque, Société Dunkerquoise, 1985, pàg. 305.

20. VALLS-JUNYENT, *La Catalunya atlàntica ...*, pàg. 266-285.

Un dels que va donar més lletres a Jener va ser P. Guille. Era un dels socis de la casa *Gregory & Guille*, establerta a Barcelona com a sucursal d'una casa radicada a St. Peter Port, a l'illa de Guernsey. La vinculació de l'empresa amb el tràfic d'aiguards és remarcada per Cox, qui assenyala:

...much of the brandy shipped from Catalonia to Guernsey in the second half of the eighteenth century was handled by the partnership of Gregory & Guille.²¹

Guille dóna a Jener tant lletres en esterlines com lletres en florins de banc. Les lletres en esterlines solen anar a càrrec de March Gregory (l'altre soci de la firma *Gregory & Guille*, establert a Londres). En una ocasió la lletra va a càrrec de Nicolas Le Mesurier, que, no obstant estar domiciliat a Londres, tenia també estrets vincles comercials i familiars amb l'illa de Guernsey.²² Pel que fa a les lletres en florins de banc d'Amsterdam, serviren a Jener per pagar les compres de llenços fetes a la plaça holandesa a una altra casa del grup Gregory: *Breyten Feldt et Gregory*.²³

Ben coneguda és també la relació de *Fco. Alsina i Cia.* amb el comerç d'exportació d'aiguards cap als ports del nord de França. Aquesta societat estava constituïda per un soci barceloní, Francesc Alsina, i els vallencs Josep Ixart Martel i Josep Ixart Baldrich. En la societat, constituïda segurament cap a 1774, Ixart havia invertit 10.000 lliures catalanes i s'encarregava de preparar i embarcar les comandes d'aiguards que despatxava la companyia.²⁴ La companyia *Prat, Martí, Baldrich i Fuster* ocupava un dels primers llocs en el rànquing de cases exportadores d'aiguards cap al port francès de Calais juntament, entre d'altres, amb *Gregory & Guille*.²⁵

Tot i que molt menys conegudes, les cases *Famin, Devoize i Cia.*, i *Famin Larquier i Cia.*, molt probablement també obtingueren les lletres venudes a Francesc Jener de l'expedició d'aiguards cap al mercat francès. Es tracta de filials de la casa de Noël Famin de Rouen,²⁶ a càrrec del qual van algunes de les lletres preses per Jener de les seves sucursals catalanes.

Al final de la llista de la taula 4 queden *Wombwells, Arabet i Cia.*, i *Larrard i Cia.* La primera companyia actuava com a soci comanditari d'una casa reusenca dedicada a la fabricació d'aiguards, *Joseph Morris i Cia.* Morris precisament procedia d'Eauze, població de la regió francesa d'Armanyac, on es fabricaven uns dels aiguards de més reputació en el mercat internacional. D'una zona molt propera procedia el director de l'altra companyia, Jean de Larrard, que era nascut a Oloron, als Pirineus

21. Gregory Stevens Cox, *St. Peter Port 1680-1830. The History of an international entrepôt*, Suffolk, Boydell Press, 1999, pàg. 26. Sobre l'activitat comercial de la família Guille vegeu del mateix autor, *The Guernsey Merchants and their world*, Guernsey, Toucan Press, pàg. 56-67.

22. Cox, *St. Peter Port...*, pàg. 126.

23. AHCB, Fons Comercial, B-1024.

24. Salvador-Jordi ROVIRA GÓMEZ, *Els Ixart. Una nissaga setcentista de botiguers i comerciants vallencs*, Valls, Institut d'Estudis Vallencs, 1987, pàg. 58-59 i 86.

25. Vegeu el rànquing d'exportadors d'aiguards cap a Calais l'any 1771 a Francesc VALLS-JUNYENT, *El paper de les exportacions vitícoles en la configuració de les relacions exteriors de l'economia catalana. 1672-1869*, Barcelona, Universitat de Barcelona, tesi doctoral, 2001, pàg. 197.

26. Michel ZYLBERBERG, *Une si douce domination. Les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*, París, Ministère des Finances, 1993, pàg. 198.

occidentals. El 1742 i el 1764, amb només vint-i-dos anys, se'l troba a Salou com a representant de la casa de *Robert Herries i Cia.*, de la qual acabaria convertint-se en soci.²⁷ La casa de Robert Herries estava molt implicada en el subministrament d'aiguardent català als contrabandistes que s'encarregaven de l'aprovisionament d'aquest licor al mercat britànic. Precisament dues de les tres lletres que Larrard dóna a Jener són en lliures esterlines i a càrrec de la casa mare del grup Herries a Londres.

Tota aquesta evidència deixa poc marge als dubtes sobre la complementarietat de la importació de semimanufacturats de lli de l'Europa nord-atlàntica i de l'exportació catalana d'aiguardents que en aquests anys de la dècada de 1770 estava passant pel que segurament seria la seva època daurada. Eren els saldos a l'exterior generats per l'exportació d'aiguardents els que servien a botiguers com Jener per aprovisionar el seu magatzem d'aquest tipus de teixit tan especial. Però, amb quina finalitat el comprava?

Els compradors de llenços de la botiga

Qui eren els compradors de la botiga de Jener? A més d'uns quants botiguers barcelonins i d'altres indrets del Principat que acudien a aquest majorista perquè els subministrés petites quantitats de gèneres que després revenien en els seus propis establiments, entre la clientela de Jener cal destacar alguns fabricants d'indianes d'aquesta època que li compren precisament platilles, evidentment amb la finalitat d'estampar-les per, amb tota probabilitat, reexportar-les després cap a Amèrica. A la *taula 5* hem recollit les vendes realitzades a sis clients que, amb l'ajuda d'Àlex Sánchez, coneixedor expert del sector, hem pogut identificar com a fabricants entre els anys de 1773 a 1778. Es tracta d'un volum d'operacions que puja fins al gens menyspreable import de quasi 56.000 lliures catalanes. Vindria a ser cap a la meitat de l'import total a què pujarien les platilles importades durant aquests anys segons les dades contingudes a la *taula 1*.

Taula 5. Vendes de llenços a fabricants d'indianes, 1773-1778 (import en lliures catalanes).

	Total	%
Ramon Pujol i Prunés	32.723,10	58,50
Josep Canaleta hereu i Cia.	11.278,05	20,16
Agustí Gatell	4.661,85	8,33
Oleguer Iglesias	3.413,20	6,10
Francesc Alabau	2.577,29	4,61
Josep Alabau	1.287,87	2,30
TOTAL	55.941,36	100,00

Font: AHCB, Fons Comercial, B-1024.

27. ZYLBERBERG, *Une si douce domination...*, pàg. 110.

Els sis fabricants d'indianes detectats entre la clientela de Jener a partir del seu llibre de comptes corrents formen part tots ells del que Àlex Sánchez ha batejat com la primera generació d'empresaris fabricants cotoners de la Barcelona d'entre 1768 i 1782. Només un d'ells, Josep Canaleta, provindria de la generació anterior, anomenada per Sánchez com la dels pioners.²⁸ Es tracta, per tant, de manera majoritària, d'una clientela que compartia un mateix origen generacional. Eren empresaris provinents de l'artesanat gremial o antics treballadors de les fàbriques d'indianes pioneres que havien decidit intentar la fabricació per compte propi. Havien entrat en la manufactura de les indianes en el context expansiu dels anys setanta, als voltants d'aquell 1772 considerat per Pierre Vilar com el moment de l'inici «del temps creador de la indústria cotonera».²⁹ Recordem que data precisament de 1772 el primer assentament en el llibre de comptes corrents del botiguer que ens ocupa. Va ser a partir de la proliferació a la capital catalana d'empreses com aquestes, especialitzades en la fabricació de pintats, no sols de cotonades, sinó encara més de llenços d'importació, que Jener va decidir incorporar al seu catàleg aquest tipus de teixit que no tenia un destí finalista, sinó que simplement constituïa una matèria primera per a aquests nouvinguts a la indústria.

Malgrat la poca precisió de la comptabilitat de Jener en relació amb els mecanismes per mitjà dels quals els fabricants d'indianes que acudien a la botiga de Jener liquidaven els gèneres que s'emportaven, tot sembla indicar que eren força simples. Això és el que es desprèn de les dades contingudes a la *taula 6*.

Taula 6. Mètodes de pagament utilitzats pels fabricants que compraven llenços a Francesc Jener, 1773-1778.

	Import (lliures catalanes)	%
Efectiu	14.870,85	26,6
Lletres sobre Madrid o Cadis	6.359,78	11,4
Altres lletres	2.173,90	3,9
Albarans	16.471,70	29,4
Indianes	502,08	0,9
Altres	15.563,05	27,8
TOTAL	55.941,36	100,0

Font: AHCB, Fons Comercial, B-1024.

La forma en què més habitualment feren efectives les quantitats a què pujaven els gèneres adquirits a la botiga de Jener fou l'entrega d'imports en efectiu. L'assentament de quantitats "comptants" –segons la terminologia de la mateixa documentació comptable de Jener– no es feia, però, en la mateixa data de la venda,

28. Àlex SÁNCHEZ, *Los fabricantes de algodón de Barcelona 1772-1839*. Barcelona, Universitat de Barcelona, tesi doctoral, 1987, vol. 1, pàg. 171-188, especialment pàg. 183-184. Segons Ramon GRAU i Marina LÓPEZ, «Empresari i capitalista a la manufactura catalana del segle XVIII. Introducció a l'estudi de les fàbriques d'indianes», *Recerques*, 4 (1974), pàg. 49-50, l'empresa de Josep Canaleta, tot i que hauria començat a funcionar com una empresa particular del titular, ben aviat, el 1753, es va transformar en societat. El 1770 s'hauria reconstituït sota la nova raó de Josep Canaleta, hereu i Cia.

29. VILAR, «La Catalunya industrial...», pàg. 17.

sinó algun temps després, sense que puguem precisar res més –la font no ho permet– en relació amb les evidents pràctiques creditícies poc o gens documentades que de ben segur es devien donar al voltant d'aquestes operacions.

La segona fórmula més habitual d'abonar els imports de les compres a Jener per part dels fabricants d'indianes fou per mitjà d'"albarans", que podien tenir un doble origen. N'hi ha que corresponen a deutes reconeguts pels mateixos clients de Jener mitjançant la signatura d'aquest tipus de document i que Jener retenia mentre esperava presentar-los al cobrament el dia del seu venciment. N'hi ha d'altres, en canvi, que eren abonats al venciment per terceres persones, segurament botiguers que havien contret el deute documentat per l'albarà en adquirir a la fàbrica que fos alguna partida de teixits de cotó (indianes) per comercialitzar-los a la menuda en les respectives botigues. Aquests botiguers no pagaven al comptat, sinó que signaven aquest "albarà" que després el fabricant podia endossar a un proveïdor seu de matèries primeres, com seria en el cas que ens ocupa Francesc Jener.

Semblant a aquest darrer cas era la utilització de lletres sobre Madrid o Cadis que entregaven a Jener els fabricants clients seus per tal de fer efectiu l'import dels llenços adquirits. Aquest tipus de pagaments, que en total van pujar fins a 6.359 lliures, van representar l'11,4 % de tots els pagaments rebuts per Jener de fabricants. Podem aventurar la hipòtesi que aquestes lletres en mans dels fabricants d'indianes barcelonins clients de Jener devien de provenir de la comercialització de cotonades en el mercat peninsular o bé de llenços pintats a Cadis per reexportar-los cap a les colònies americanes. Òbviament, aquestes lletres en pesos endossades pels fabricants a Jener podien ser endossades al seu torn per Jener a algun dels seus proveïdors del nord d'Europa, com ja hem vist a l'apartat anterior.

Dins de l'apartat "altres" s'inclou un voluminós cobrament fet per Jener de *Ramon Pujol Prunés i Cia.* consistent en la cessió per part d'aquest fabricant al nostre comerciant de la participació que tenia en una societat que corria sota la raó de *Font i Cia.*, dedicada segurament també a la fabricació i estampació d'indianes.

Finalment, com no podia ser d'una altra manera, una part de les compres dels fabricants en la botiga de Jener es compensaven amb l'entrega d'indianes a canvi dels llenços en cru. El més sorprenent pel que fa a aquesta modalitat de "pagament" és el poc ús que en feren els fabricants clients de Jener. ¿Cal interpretar-ho com l'evidència d'un elevat grau d'especialització dels tallers d'aquests fabricants en l'estampació de llenços importats, per damunt de l'activitat cotonera pròpiament dita? Molt possiblement. En tot cas, posa de manifest ben clarament la "doble vida" que portava una gran part d'aquesta indústria barcelonina de les indianes del darrer terç del segle XVIII, que compatibilitzava la fabricació d'indianes pròpiament dites (de cotó) amb l'estampat de llenços (de lli) d'importació. Ambdues activitats, tal com han posat de manifest els estudis previs d'Àlex Sánchez, es recolzaven mútuament, en el sentit que ajudaven a sortir del pas en conjuntures adverses en la comercialització d'indianes en el mercat domèstic o de pintats en el mercat colonial.³⁰

30. SÁNCHEZ, «L'estructura comercial d'una fàbrica...»; també NADAL, «Sobre l'entitat...

Conclusió

A les planes precedents es mostra una trajectòria empresarial que es considera representativa d'una fase crucial en el procés de creixement industrial català contemporani. Es tracta del moment en què es començava a trencar un model de relacions externes que podríem qualificar com a ricardià, en la mesura que responia molt clarament als paràmetres que David Ricardo havia utilitzat per exposar la seva coneguda teoria de l'avantatge comparatiu. Com succeïa al Portugal del final del segle XVIII i principi del XIX que va conèixer Ricardo, a la Catalunya del final del Siscent i la primera meitat del Setcent les nombroses exportacions de vins (prèviament transformats en aiguardent) servien per adquirir en el mercat internacional tota una àmplia gamma de manufactures tèxtils.

Ara bé, la penetració en els circuits del comerç colonial per part de la burgesia mercantil barcelonina a partir dels anys centrals del segle XVIII va obrir les portes a una profunda modificació del patró d'intercanvis descrit. A les colònies americanes tenia bona sortida un tipus molt especial de teixit: els llenços fabricats a l'Europa nord-atlànica, en indrets com la Bretanya francesa o Silèsia. Des de molt antic la demanda americana de teixits de lli havia estat proveïda per alguns significatius centres productors d'aquelles regions com Laval o Landshut, que les hi enviaven a través, evidentment, del port de Cadis, el qual monopolitzava el tràfic entre el continent europeu en el seu conjunt i l'imperi colonial espanyol a Amèrica.³¹ A mesura que els comerciants catalans incrementaren la seva presència en la *carrera de Indias* a partir de la creació d'instruments com la Reial Companyia de Barcelona (1756),³² o de la instauració de mesures liberalitzadores del tràfic com les de 1765 i 1778, Barcelona va aconseguir fer-se amb el control d'una part de les exportacions de llenços cap al continent americà.³³

L'explicació d'aquesta modificació dels circuits del comerç de llenços entre Europa i Amèrica resideix en dues circumstàncies. D'una banda, Catalunya estava incrementant per moments el seu poder adquisitiu a l'exterior gràcies a l'expansió de les exportacions d'aiguardents cap a diversos indrets de l'Europa nord-atlànica. Amb els saldos generats per aquestes exportacions era possible finançar a baix cost les compres de manufactures tèxtils de lli per carregar en els vaixells que havien de partir cap a les colònies americanes.³⁴ D'altra banda, la recent però expansiva manufactura cotonera barcelonina ja disposava d'una capacitat tecnològica suficient per poder afegir valor a aquests llenços d'importació, estampanant-los abans que emprenguessin la travessia de l'Atlàntic.³⁵

Ateses aquestes dues circumstàncies, l'economia catalana va poder emprendre un canvi d'orientació radical en les seves relacions externes, en el sentit que el patró ricardià d'intercanvis va començar a ser modificat en la mesura que en les contrapartides de les exportacions vitícoles anaven guanyant pes uns teixits

31. Vegeu VALLS-JUNYENT, *La Catalunya atlàntica...*, pàg. 210-215.

32. JOSÉ M. OLIVA MELGAR, *Cataluña y el comercio privilegiado con América en el siglo XVIII: la Real Compañía de Comercio de Barcelona a Indias*, Barcelona, Publicacions de la Universitat de Barcelona, 1987.

33. DELGADO, «Consequències econòmiques...

34. DELGADO, «"El algodón engaña"..., pàg. 70.

35. JAMES THOMSON, «Els orígens de la indústria d'indianes a Barcelona», dins el seu llibre *La indústria d'indianes a la Barcelona...*, pàg. 7-50.

de lli semiacabats als quals podia afegir valor l'emergent indústria cotonera barcelonina. Era el pas previ en una evolució que, ja entrat el segle XIX, havia de conduir a una modificació encara més radical de l'estructura d'intercanvis, quan les importacions de teixits semimanufacturats van desaparèixer per deixar el seu lloc a les compres de la matèria primera per alimentar a una indústria cotonera immersa aleshores de ple en un procés accelerat de modernització.³⁶

L'anàlisi de la trajectòria del botiguer Francesc Jener i del seu *modus operandi* ens situa de ple en aquell punt d'inflexió transcendental pel que fa a l'abandó del model ricardià de relacions externes i de la seva substitució progressiva per un de ben diferent cada cop més vinculat a un projecte d'industrialització integral del país.

36. Àlex SÁNCHEZ, «La era de la manufactura algodonera en Barcelona, 1736-1839», *Estudios de Historia Social*, 48/49 (1989), pàg. 65-113; i «Crisis económica y respuesta empresarial. Los inicios del sistema fabril en la industria algodonera catalana, 1797-1839», *Revista de Historia Económica*, XVIII, 3 (2000), pàg. 485-523.