

Els exportadors d'avellana: el cas dels Carnicer

Eduard Arnal i Boada
Centre d'Estudis Selvatans
eduardarnal@gmail.com

RESUM

Fins a finals del segle XIX l'agricultura del Camp de Tarragona s'havia centrat en la vinya i Reus era un dels grans mercats mundials de vi i aiguardent. Amb la crisi de la fil·loxera, però, se substituïren les vinyes del Camp majoritàriament per avellaners i s'impulsà la comercialització, fins llavors secundària, de la fruita seca. Exportadors i corredors utilitzaren els canals comercials que prèviament serviren pel vi i aprofitaren les possibilitats comercials d'un producte amb una creixent demanda internacional. En el present article s'analitza la figura dels exportadors privats en base a la història dels Carnicer, tres generacions d'exportadors vinculats a la Selva del Camp. A partir del seu exemple es pot comprendre quina fou, al llarg del segle XX, la importància d'aquesta figura a l'hora de comercialitzar l'avellana i de com a la dècada de 1980 el model comercial basat en exportadors privats quedà obsolet.

PARAULES CLAU

Avellana, exportació, Camp de Tarragona, Reus, empresa familiar, comerç internacional.

ABSTRACT

Until the end of the 19th century, agriculture at Camp de Tarragona was focused on vineyards, and Reus was one of the main worldwide markets of wine and liquor. When phylloxera reached the Camp, most of the vineyards were replaced with hazelnut trees, and the commercialisation of nuts was fostered. Exporters and agents used the former distribution channels of wine and seized the possibilities of a product with an increasing worldwide demand. This study analyzes the importance of private exporters taking as a reference the history of the Carnicer's: three generations of exporters connected with la Selva del Camp. This example illustrates the importance of the role of private exporters on the trading of hazelnuts during the 20th century, and how, in the 1980s, this business model became obsolete.

KEYWORDS

Hazelnut, export, Camp de Tarragona, Reus, family business, international trade.

1. Introducció

El port de Salou va ser la via de sortida dels excedents agraris de la major part de pobles del Camp de Tarragona. A partir del segle XVI ja s'embarcava des d'aquest port quasi la meitat de les exportacions agràries de Catalunya i, segons Pierre Vilar, el seu dinamisme només era superat pel port de Barcelona (Vilar, 1986). Foren principalment les exportacions de vi i d'aiguarent les que van reactivar el comerç marítim, impulsant alhora el creixement de la producció agrària de la zona i estimulant la transformació de l'agricultura.

La vinya era el conreu majoritari a Reus i al seu entorn; aquesta especialització es veié afavorida per l'alça dels preus del vi i l'aiguarent, esdevenint monocultiu a àmplies zones del Camp de Tarragona i el Penedès. L'aiguarent, el licor que s'obté mitjançant la destil·lació del vi, tingué un gran pes en l'economia reusenca de l'època. El creixement de la demanda atlàntica de vi i d'aiguarent durant les darreres dècades del segle XVII va consolidar la ciutat com un dels principals centres exportadors cap al nord d'Europa (López, 1991). Aquest fet va impulsar l'economia local i va consolidar la capitalitat econòmica de la vila sobre una regió cada vegada més extensa. Reus es convertí en el principal mercat d'aiguarents del sud d'Europa i "el seu mercat fixava setmanalment el preu d'aquest producte als mercats peninsulars i europeus" (Giralt, 2006: 285).

Josepa Cardó, a partir de l'estudi de les dades del cadastre¹, mostra en el segle XVIII la importància del conreu de l'avellaner en els municipis del peu de les muntanyes que tanquen el Baix Camp (a la Selva del Camp representava un 26% del terme conreat, a Vilaplana un 10%, a l'Aleixar un 8% o a Alforja un 6%). A la plana, en canvi, la presència era insignificant; a Reus, l'any 1790, l'avellaner només ocupava un 0,35% de les terres conreades (Cardó, 1983). L'avellana va resistir la pressió de la vinya i va aprofitar les oportunitats que va generar l'expansió del comerç atlàntic. Es va convertir, també, en un dels productes que els bacallaners anglesos carregaven en el viatge de retorn i consta que en les darrerries del segle XVIII més de 15.000 sacs s'embarcaven anualment des de Salou (Anguera, 2003/1).

¹ Règim tributari instaurat pels Borbons que pesava sobre les finques rústiques i urbanes des del segle XVIII.

Reus continuà mantenint, al segle XIX, el pes estratègic que havia tingut fins aleshores. Destaca també, com diu Pere Anguera, la importància del comerç de la ciutat des de tres vessants:

“[...] com a centre del comerç a la menuda de productes de subsistència i de primera necessitat a la plaça; com a capital econòmica de la comarca canalitzant-ne els excedents agraris i alhora com a nucli distribuïdor per a les localitats properes; i com a centre exportador/importador a través del port de Salou cap els mercats estrangers, especialment a Amèrica i altres zones de l'Estat”. (Anguera, 1982: 149)

A la dècada de 1880, el mercat del vi i l'aiguardent va tornar a viure un període d'eufòria econòmica a causa de la destrucció de les vinyes franceses per la fil·loxera, la qual arribà a Europa el 1863. Això va repercutir positivament en l'exportació dels vins catalans cap al país veí quintuplicant-se l'exportació i també reactivant-se la d'olis. L'eufòria però, va durar poc. La fil·loxera (*Phylloxera Vastatrix*), un insecte homòpter que va atacar les arrels dels ceps, va acabar destruint entre 1879 i 1910 totes les vinyes de Catalunya. Aquest fet propicià una reestructuració agrícola que marcà de forma important el desenvolupament de l'agricultura del segle XX al Camp de Tarragona i suposà que l'avellana adquirís el paper que fins llavors havia ocupat la vinya (Figueras, 1998).

2. Josep M. Carnicer Fortuny (1890-1924) **Els anys pròspers de l'exportació**

L'extensió del conreu de l'avellana va repercutir en el tràfic comercial que feia la ciutat de Reus amb aquest producte. En la mesura que es va transformar el paisatge del Camp, Reus va haver de canviar la seva estratègia comercial per impulsar la comercialització, fins llavors secundària, de l'avellana. Aquest producte es va aprofitar dels canals de comercialització que fins llavors havien servit per al vi. L'any 1886 ja es va constituir el Sindicat d'Exportadors de Fruita Seca de la Província de Tarragona, amb seu a la Cambra Oficial de Comerç de Reus, amb la finalitat de defensar els interessos generals del comerç reusenc (Pijoan, 2002).

El circuit comercial de finals del segle XIX es mantingué més o menys inalterat fins a la dècada dels setanta del segle XX. Els pagesos arreplegaven la collita d'avellanes i les emmagatzemaven a casa fins que els semblava oportú posar-les a la venda. La fruita seca era fàcil de guardar, sobretot si es preservaven en condicions d'absència d'humitat. Els pagesos arribaven a casa amb les avellanes, les pujaven amb la corriola al porxo i un cop allí les escampaven per terra i les anaven remenant per evitar que es podriessin. Quan eren seques les tornaven a posar en sacs i es guardaven fins el dia que calia vendre-les. Les avellanes es convertien en diners quan calia i els pagesos, en un context d'economies poc monetaritzades, s'estimaven més tenir avellanes que diners. L'hàbit de guardar avellanes, però, va tenir repercussions comercials negatives perquè s'enrancien d'un any per l'altre a causa de l'elevat contingut en greixos (Soronellas, Martí i Martorell, 2003).

Quan el pagès volia vendre les avellanes que tenia a casa, anava a veure el corredor de fruita seca amb qui tenia costum de fer tractes, els preus que oferien corrien de boca en boca. Els corredors dels pobles treballaven a comissió per als exportadors de Reus i actuaven com a intermediaris entre aquests i els pagesos.

És en aquest context que, l'any 1890, Josep M. Carnicer Fortuny (1854-1927) fundà una empresa de corredoria d'avellanes a la Selva del Camp, el seu poble natal. Hi havia un bon nombre de pagesos que li venien les avellanes i ell, si convenia, els avançava diners a compte de la collita amb el compromís formal que després l'hi vendrien. Sense els corredors no hagués funcionat el circuit comercial que transportava l'avellana del camp a la ciutat. Aquests actuaven com a agents comercials posant en contacte l'oferta (l'agricultor o el magatzemista) amb la demanda (l'exportador) i cobraven una comissió fixa que era pagada per l'exportador. Molts corredors van arribar a tenir cert poder de negociació en la mesura que van saber aprofitar-se de les circumstàncies del mercat per treure el seu marge comercial. Molts d'ells van començar a comprar per compte propi i actuar com a especuladors (Pijoan, 2000).

A inicis del segle XX els sindicats agrícoles no comercialitzaven les collites dels seus associats. Tot i que en els estatuts d'aquestes institucions constés, com per exemple en el Sindicat Agrícola de la Selva, que "l'objectiu primordial és la comercialització de les collites dels associats per evitar

l'especulació i els abusos dels comerciants privats” no ho van fer de manera habitual fins la segona meitat del segle XX (Soronellas, 2005: 42). Proveïen els seus associats d'adobs i altres matèries (guano, nitrat, sulfat, sofre, patates de sembra, etc) i solien tenir una secció de crèdit que funcionava amb diners deixats pel Banc d'Espanya així com una secció de Guarderia Rural (vigilància de camins).

L'any 1902, Josep M. Carnicer Fortuny va traslladar el negoci a Reus però seguia mantenint l'activitat comercial a la Selva. El primer magatzem el va tenir al carrer de l'Amargura, però un incendi el va destruir l'any 1908 i es va traslladar al carrer de Sant Llorenç número 34. L'emplaçament era conegut com “la Patacada” i, en aquest recinte també hi havia, al voltant d'un pati, l'estudi de l'escultor Modest Gener, uns dipòsits d'oli i un magatzem de colonials.

El carrer de Sant Llorenç i el seu entorn era on es concentraven la major part de cases exportadores i la Plaça Prim el lloc on es feien moltes de les transaccions comercials (Soronellas, Martí i Martorell, 2003). En el llibre Històries de la plaça Prim, Xavier Amorós ens descriu la manera com es feien els negocis i la fesomia agrícola de la ciutat de Reus, la qual es mantingué invariable durant bona part del segle XX.

“Allí s'hi tractava, s'hi contractava, però tot era qüestió de paraula. Una paraula que tenia la força del paper escrit –el que no complia quedava exclòs del tot, definitivament desqualificat per intervenir en futures operacions– o una paraula que es guardava per establir un pacte provisional que deixava en suspens l'operació tot esperant la resolució definitiva.

Reus, amb tota la seva importància i el seu rang mercantil, continuava tenint un aspecte rural inesborrable, un aspecte de poble gran però rústic i sobretot, camperol, amb carrers plens de carros embotits, de sacs d'ametlla i d'avellana, carregats de bocois de vi... i amb l'olor pertot arreu de l'oli, del vi, del gra i de les garrofes, de cereals acabats de moldre...” (Amorós, 1997: 27).

Des del magatzem del carrer de Sant Llorenç, Josep M. Carnicer Fortuny inicià la seva activitat exportadora. Hi ha constància que l'any 1910 va obtenir la patent d'exportació i que va començar a exportar avellanes a França. La fruita seca durant el segle XIX es comercialitzava des de Reus en closca, però en els primers anys del segle XX aparegueren les màquines

trencadores, les quals revolucionaren el mercat amb la possibilitat que oferien de poder exportar la major part del producte en gra (Pijoan, 2000).

A mesura que els camps de la plana s'anaven cobrint de plantades d'avellaners, i per tal de millorar la productivitat, s'endegaren actuacions d'iniciativa privada i pública per a convertir aquestes zones en regadiu i proveir així d'aigua la ciutat de Reus i també els termes de la rodalia. N'és un exemple d'aquestes actuacions, la construcció del pantà de Riudecanyes que va permetre convertir en regadiu 1.500 hectàrees (Anguera, 2000). També en aquest temps, s'aprofitaren les antigues mines d'aigua i es construïren pous. Les millores en la producció també es van aconseguir mitjançant la utilització dels adobs minerals i orgànics que es començaren a introduir (Calleja i Vila, 1967).

Els anys de la Primera Guerra Mundial (1914-18), gràcies a la neutralitat espanyola en el conflicte, foren molt favorables pel comerç reusenc ja que es va iniciar un intens flux exportador, legal i de contraban, amb ambdós bàndols bel·ligerants i amb d'altres països neutrals. Els productes agraris es van veure afavorits per la nova conjuntura que provocà una alça en les seves cotitzacions a causa de l'augment de la demanda. Els fruits secs foren especialment beneficiats i també l'arròs, el vi i l'oli amb destí cap Europa i Amèrica (Arnavat, 1987).

Reus, que era l'únic mercat estatal d'avellana, amb una mitjana de 550.000 sacs per collita, va saber aprofitar la nova conjuntura econòmica. Els principals compradors foren països estrangers: Suïssa, Alemanya, Bèlgica, Itàlia, Suècia, Noruega, Dinamarca, França i Anglaterra, que era el client més destacat. La guerra proporcionà als exportadors locals la possibilitat d'obrir nous mercats directes i fer negocis amb alguns països sense intermediaris (Arnavat, 1987). Josep M. Carnicer Fortuny, aprofitant la conjuntura bèl·lica, va començar a exportar nous, ja que França no en comercialitzava. La comercialització d'aquest producte la van continuar fins la dècada dels seixanta. També en aquesta època, a causa del gran volum d'exportació, va haver de comprar avellana asturiana. La situació expansiva es reflectí en la constitució d'empreses. Entre el 1914 i 1923 es crearen a la ciutat 113 societats mercantils amb un capital de més de 13 milions de pessetes (Arnavat, 1987).

Als magatzems de les cases exportadores es guardava, i sobretot es triava, la fruita seca per a la seva comercialització. En aquests hi havia dones, les “triadores”, les quals s’encarregaven de destriar el gra que sortia de les màquines trencadores i repeladores; de la qualitat d’aquest treball depenia el benefici de l’empresa. Els homes, els “descarregadors”, s’encarregaven de traslladar els sacs i també de controlar la maquinària. Els magatzems s’anaren mecanitzant progressivament i al padró de la contribució industrial de 1916 ja consta que Josep M. Carnicer Fortuny tenia una màquina descascaradora (Arnavat, 1987).

En el Cens Patronal i Obrer presentat per la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Reus hi consta que, l’any 1919, Josep M. Carnicer Fortuny era propietari d’una empresa de desencloscat d’avellana i ametlla en la que hi treballen nou obrers. En aquest mateix any consten en el cens set exportadors de fruits secs més: Llopis, Alimbau, Felip, Piñol, Querol, Sabater i Vilella (Arnavat, 1987).

L’expansió econòmica es prolongà fins al 1920. A partir d’aquest moment, la paralització general dels negocis amb l’exterior per la manca de comandes, la baixada dels preus dels productes agraris, l’increment dels drets aranzelaris a l’estranger, la baixada en la cotització de la moneda dels països competidors i la restricció del crèdit provocaren una gran paralització dels negocis i una intensa crisi de treball que repercutí fortament en l’economia reusenca i en la de la comarca (Anguera, 2003/1). La crisi afectà fortament el comerç d’exportació de productes agraris. El 1920 i 1921 l’avellana patí una dràstica reducció en les vendes a l’estranger, ja que havien tornat a entrar en el joc internacional grans quantitats d’avellana turca, més econòmica.

El canvi de conjuntura mundial conduí a una forta crisi, a la que s’hi van sumar les polítiques proteccionistes en l’àmbit europeu que es van aplicar durant la dècada dels anys 20. L’activitat comercial es va veure molt perjudicada per les restriccions del consum d’articles que no eren de primera necessitat i l’agricultura, a causa de la depreciació dels productes agraris també patí una situació d’estancament, fent trontollar tota l’economia de la pagesia i tot el comerç (Bertran, 1998). Així l’avellana en gra, que havia arribat a cotitzar-se el 1919 a 105 pessetes el sac, va baixar a finals del 1921 i 1922 a 50 pessetes (Arnavat, 1987).

Passats els anys de la Gran Guerra l'estructura econòmica de Reus no havia estat modificada essencialment. Segons Albert Arnavat la burgesia no fou capaç de reestructurar des de la base les seves empreses i els guanys que hi havia hagut durant el període bèl·lic es van esfumar en activitats improductives, especulacions i lluïment social (Arnavat, 1987). Fou en aquest context que, l'any 1920, Josep M. Carnicer comprà una casa de grans dimensions al carrer Major de la Selva del Camp. Aquesta havia sigut el local social del Sindicat Agrícola (conegut com l'"Agrícola") però, en fusionar-se amb el Sindicato de Producción Agrícola, va ser venuda (Soronellas, 2005). L'any 1922 la casa fou rehabilitada, destinant les plantes superiors a funcions residencials i els baixos a l'emmagatzematge de fruits secs i a la venda de productes com sals, guanos o adobs. A nivell popular aquesta casa passaria a conèixe's com Cal Carnicer (Arnal, 2010).

3. Josep M. Carnicer Ribas (1924-1944)

La intensificació del comerç en un món convuls

Josep M. Carnicer Ribas (1882-1944), fill de Josep M. Carnicer Fortuny, havia començat a treballar a l'empresa familiar l'any 1898. El 1924 el seu pare li va fer donació del comerç de descascaració de frutos secos del país y exportación, però ja feia anys que en portava la direcció mercantil del negoci. Va seguir mantenint l'activitat comercial a Reus, al carrer de Sant Llorenç, i al magatzem de la Selva.

Els comerciants de fruits secs solien tenir representants a l'estranger. Els Carnicer, per exemple, tenien agents comercials a França, Alemanya, Suïssa, Anglaterra i als Estats Units. En el passaport de Josep M. Carnicer Ribas hi consta que viatjà a l'estranger en nombroses ocasions, fet gens usual en l'època.

A partir de la segona meitat dels anys 20, però, la mala situació s'invertí i hi hagué una gran demanda de fruits secs tant en el mercat europeu com en l'americà. Durant aquests anys també s'amplià l'àrea de conreu de l'avel·laner al Camp de Tarragona a causa dels alts preus que el fruit aconseguí en el mercat internacional. Les exportacions als anys 1922, 1926, 1929 i 1934 sobrepassaren les 10.000 tones i al 1929 el sac d'avel·lanes es tornà a pagar a 100 pessetes (Bertran, 1998).

A mitjans de la dècada de 1920, la transformació i comercialització de productes agraris continuava sent un dels eixos bàsics sobre els que s'as-sentava l'estructura econòmica local. Tal com s'explica en el *Diario de Reus* el 6 de maig de 1926:

“No cal mirar [...] sinó, la importància que té el nostre mercat setma-nal, que marca l'orientació del flux i reflux dels elements de producció; sobre tot d'aquells dels quals Reus n'ha esdevingut el principal centre de contractació. La importància del mercat de Reus és reconeguda arreu del món i l'oferta i la demanda dels nostres productes per a l'exportació troba en ell la línia més segura i inflexible. Aquests productes són prime-rament les avellanes, seguit dels vins, alcohols i olis. I aquests productes comprenen, gairebé, el 90% dels productes extrets dels nostres camps. Un contingent considerable del nostre comerç és abassegat per l'exportació de productes naturals de la terra”. (Anguera, 2003/2: 22)

Tot i l'augment de les cotitzacions i l'expansió general de les vendes, el sector agrari sofrí diversos impediments que dificultaren el seu desenvolupament. Una política governamental inadequada i desconeixedora de la realitat del sector, la manca i encariment dels adobs, i el desequilibri general dels transports que feren augmentar excessivament els costos de producció, en foren les principals causes (Bertran, 1998).

Per altra banda, les tècniques agràries no evolucionaren i la major part dels propietaris rurals i dels pagesos estaven aferrats a la rutina clàssica i es malfiaven d'allò que representava idees i pràctiques innovadores. El problema endèmic de la manca d'aigua per als regadius impossibilitava, a més, el pas d'una agricultura extensiva a una intensiva, amb la transformació de la terra de secà a regadiu.

Segons Montserrat Duch, la II República (1931-39) hagué de conviure amb els efectes de la crisi de 1929 que al Camp va tenir com a conseqüència principal la baixada dels preus agraris i la reducció en l'exportació de vi i oli, mentre que els fruits secs patiren una oscil·lació dels preus irregular (Duch, 1998). Un altre fet decisiu que afectà l'economia reusenca va ser la fallida del Banc de Reus (1931) que era l'eix de l'activitat comercial i industrial de la ciutat. Aquesta entitat bancària estava en mans de la societat Fàbregas i Recasens des de l'any 1919, la mateixa que va fundar l'any 1920

el Banc de Catalunya. La fallida d'aquest últim, l'any 1931, va arrossegar el Banc de Reus (Anguera, 2003/2).

L'avellana va experimentar dificultats en la comercialització durant la Segona República. Els preus sofriren una depressió extraordinària, la qual cosa va repercutir en l'economia de la comarca. En aquest context, l'any 1932, es va constituir la Unió de Colliters d'Avellanes del Camp de Tarragona per defensar els interessos comuns, controlar la qualitat del producte i fomentar l'ús de tècniques modernes. L'entitat estava oberta a propietaris, arrendataris i parcers. Davant la situació de crisi, van acordar no vendre avellanes fins que no estiguessin a un preu que els sortís mínimament rentable el conreu.

Durant els anys trenta, també seguí en actiu el Sindicat d'Exportadors de Fruïta Seca de la Província de Tarragona, fundat l'any 1886, que tenia com a objectiu defensar i fomentar la producció i l'exportació de fruita seca i els interessos dels seus associats. Josep M. Carnicer pertanyia a aquest sindicat, juntament amb 14 altres cases exportadores reusenques: Miguel Alimbau, Josep M. Carnicer, Joan Cochs Sugrañes, Leon Chaudon Camell, Fèlix Gasull S.A., Frutos Secos S.A., J. J. Hochstrasser y Cia., Joan Jordà Mestres, Josep M. Llopis, Josep M. Mallorquí Gibert, Joan Montserrat Ollé, Lluís Carol, Fills de Josep Sabater SCR, Sucesores de A. Plana Plana S.L. i Ramón Vilella (Pijoan, 2002).

A l'informe presentat per la Cambra de Comerç sobre la situació econòmica de Reus de 1936 hi constava que la crisi econòmica s'estava accentuant i que sobretot es notava en el comerç; hi havia dificultats en l'exportació, s'havia reduït el volum dels negocis i s'havien desvaloritzat els productes agrícoles (Cambra de Comerç, 1988). A causa d'aquesta situació moltes empreses es veieren obligades a consumir els seus capitals constitucionals i es va témer que poguessin desaparèixer moltes cases comercials.

Durant els anys de la Guerra Civil (1936-39), l'economia catalana i reusenca es veié molt perjudicada. Les empreses exportadores foren col·lectivitzades per ordre de diversos decrets de la Generalitat (1936) que establiren el control obrer d'aquestes. La producció i exportació de fruits secs va ser intervinguda pels organismes del Govern de la República (Anguera, 2003/2).

Les exportacions de fruits secs es feien en règim de compensació o bescanvi per aliments (Pijoan, 2000). La Conselleria de Proveïments era qui controlava les importacions i les exportacions i, en els primers mesos de la Guerra, es va establir un pont comercial entre Marsella i Tarragona; s'importaven queviures que aquí escassejaven a canvi d'avellanes. Tot i això, els pagesos preferien no vendre la collita i la retenien tant com podien perquè el fruit els permetia bescanviar-lo per altres productes de primera necessitat.

Durant la Guerra, els propietaris de les empreses exportadores de fruita seca van amagar-se o fugir per por a patir represàlies i en molts casos van deixar al capdavant de l'empresa treballadors de confiança que van mantenir el negoci fins al seu retorn. Alguns exportadors "importants" van seguir fent grans negocis en temps de guerra. Els feien des de França o des de la zona nacional amb els seus clients tradicionals i, fins hi tot, els subministren ametlles d'origen marroquí (Pijoan, 2002).

Josep M. Carnicer Ribas no va fugir del país tot i que es va haver de refugiar en un mas a les afores de la Selva (a prop del Pont Alt): viure a Reus era perillós degut als bombardejos i la casa de la Selva l'hi fou confiscada per la UGT. El magatzem de Josep M. Carnicer també va ser col·lectivitzat i, durant la seva absència, seguí funcionant. Venanci Bonet, un treballador de l'empresa, recordava que ell mateix clavà a la façana de l'empresa un cartell en el qual hi deia "Casa Col·lectivitzada". Durant la Guerra el magatzem seguia rebent el gènere, es manipulava i s'enviava a on els deia el Comitè Central Antifeixista i el Consell Municipal de Reus. Al gener de 1939, acabada la Guerra, alguns exportadors es trobaren els magatzems plens de mercaderies i pogueren reiniciar l'activitat comercial exportant gran quantitat de fruita seca a Alemanya. D'altres, com Josep M. Carnicer, es trobaren el magatzem completament buit i hagueren de començar de zero.

Durant la postguerra es produí un fort descens en la producció agrícola i industrial i una caiguda de la renda nacional. Aquesta situació d'estancament i depressió econòmica no va ser només la conseqüència del conflicte bèl·lic sinó que també en van ser causes moltes situacions i decisions propiciades per la mateixa dictadura. La població tenia dificultats per obtenir aliments i intentava aconseguir algun producte d'estraperlo, és a dir, a

través del mercat negre que funcionava simultàniament als canals de comercialització oficials. Segons Barciela, l'acaparament i l'especulació foren conseqüències immediates de la intervenció que es va aplicar a l'Espanya autàrquica sota la creença que l'economia podia funcionar partint de la disciplina militar (Barciela, 2003).

Les avellanes es van convertir durant la postguerra en moneda de canvi per aconseguir molts dels béns i serveis que en aquella època anaven escassos. Les cases pageses del Camp van poder gestionar, en part, la seva precarietat gràcies al bescanvi d'avellanes, patates o oli per productes essencials i difícils d'aconseguir a través dels limitats circuits comercials d'aquells temps.

El comerç de l'exportació de fruits secs es va veure afectat per la situació general. A Reus el col·lapse en l'activitat de les firmes exportadores era alarmant i afectava a 38 exportadors en actiu l'any 1943. Les vendes van quedar reduïdes a una tercera part del que eren abans de la Guerra Civil. Les dificultats per obtenir llicències d'exportació, la manca de transports i la freqüent suspensió de facturació agreujava encara més la situació. A l'informe de la Cambra de Comerç de l'any 1944, sobre la situació econòmica reusenca, quedava palesa la greu crisi tant en el comerç exterior com en l'interior:

“Continúa el marasmo en cuanto se refiere al comercio de la exportación que acaba de sufrir un fuerte colapso por las recientes actividades bélicas en algunos países europeos. Son ahora los mercados americanos casi exclusivamente los que mantienen algún tráfico con nuestros exportadores. Para el comercio interior representan una dificultad extraordinaria las frecuentes suspensiones de facturaciones con el retraso consiguiente en la recepción y envíos de mercancías.” (Diversos Autors/Cambra, 1988: 162)

Durant els anys de la Segona Guerra Mundial alguns exportadors van poder endegar l'activitat comercial i exportaren gran quantitat de fruita seca a Alemanya. També feren bons negocis amb els comptes combinats i relacionats, mitjançant els quals el règim permetia fer operacions d'exportació a canvi de la importació de determinats productes de primera necessitat com els medicaments.

La paralització de les exportacions a finals dels anys 40 tant de fruits secs com de vi i oli, que eren el motor de la vida econòmica de Reus, va ser generalitzada. Els comerciants demanaven que es rectificqués la política de preus i el tipus de canvi. Durant el període autàrquic, es va mantenir a Espanya un tipus de canvi oficial excessivament revaluat, la qual cosa dificultava molt les exportacions. L'elevada inflació que l'economia espanyola suportava empenyia la pesseta cap a una sobrevaloració creixent respecte de les altres monedes (Barciela, 2003).

4. Josep M. Carnicer Casas (1944-1983): La fi de la comercialització tradicional

En morir Josep M. Carnicer Ribas, l'any 1944, la seva viuda Pepita Casas Cabré (1981-1950), mestra de la Selva, va continuar el negoci a títol individual i aquest passà a denominar-se Vda. de José M^a Carnicer. El seu fill, Josep M. Carnicer Casas (1916-2004), el qual feia uns sis mesos que havia acabat de complir el servei militar (s'havia passat set anys entre militars) es posà a gestionar el dia a dia de l'empresa en una situació molt complicada. Quan es va posar al front del negoci la primera vista que va rebre va ser la del director del Banc de Bilbao reclamant-li l'import d'un crèdit, subscrit pel seu pare, de més de 200.000 pessetes en un termini d'un mes. Va caldre buscar comprador per una de les finques per a poder tornar els diners, però aviat el va anar a veure un antic diputat tarragoní de la Lliga, el senyor Mullerach, que, curiosament, li va fer una oferta just per a l'import de la lletra del crèdit.

L'any 1944 es va constituir a Reus el Gremi d'Exportadors de Fruita Seca de la Província de Tarragona el qual va continuar l'activitat del Sindicat d'Exportadors que funcionava abans de la Guerra. Aquesta agrupació protegia els interessos dels exportadors i intentava exercir la seva influència en les altes esferes de l'Estat quan es posava en perill l'hegemonia local en l'exportació de la fruita seca. El Gremi d'Exportadors va funcionar com un organisme paral·lel a l'activitat del Sindicato de Frutos Secos i Productos Hortícolas, el sindicat vertical que dictava la legislació franquista i que tenia les competències sobre tota l'activitat productiva i social del sector.

L'any 1950 morí Pepita Casas i l'empresa passà a mans dels seus tres fills: Josep M. (1916-2004), M. Carme (1917-2001) i Amèlia (1920-2003). Al setembre del mateix any, Vda. de José M^a Carnicer formà una societat amb els germans Josep M. i Ambròs Barberà, els quals eren corredors. La meitat de les accions eren dels germans Carnicer i l'altra meitat dels germans Barberà. La firma va agafar més empenta comercial i va poder ampliar la seva àrea d'influència. En aquests anys va exportar una mitjana de 450.000 quilos de gra (avellana i ametlla) que representaven un 3,5% del total exportat pels comerciants de Reus. L'any 1960, però, els Barberà acabarien fent suspensió de pagaments –havien acumulat moltes pèrdues en diverses operacions successives– i la societat tornà a ser únicament dels tres germans Carnicer.

Un altre element clau per entendre la situació del comerç de l'avellana, durant els primers anys de la dictadura, fou la intervenció de preus de l'ametlla i l'avellana, la qual s'instaurà l'any 1948 i que estigué vigent durant set anys. Aquesta va perjudicar greument els productors del Camp de Tarragona. Era la Comisión para el Comercio de la Almendra y la Avellana qui fixava els preus màxims de vendes dels agricultors i va dictar les normes per a controlar les existències de fruits secs a través del Sindicato Nacional, la Comisaría de Abastecimientos y Transportes, la Comisaría de Recursos i la Junta Distribuidora (Anguera, 2003/2).

L'Estat va fixar els preus mínims i va assignar unes quotes als exportadors els quals es limitaren a fer de simples intermediaris entre el productor i el comerç exterior, de manera que s'eliminava el risc financer. Els preus que es pagaven als pagesos eren molt inferiors als que cobraven els exportadors, els quals mai no havien tingut un marge de benefici tan elevat i segur. L'Estat va optar per impulsar les exportacions i rebaixar el preu que cobrava el pagès fet que demostra el tracte de favor que per part de l'Administració van rebre els comerciants. En el balanç de la Cambra de Comerç de 1952 s'afirma, pel que fa a la fruita seca, que si bé no s'ha assolit el volum d'exportació anterior a la Guerra Civil, si que s'observa una recuperació lenta (Duch, 1986).

Dels 21 exportadors censats durant els anys 50, Cochs, Sabaté, Llopis i Alimbau eren els que feien les exportacions més importants. El 70% de l'avellana exportada es destinava a França, Alemanya i Suïssa. Aquest darrer

país ha estat sempre un dels destins principals de les exportacions de fruita seca de Reus. Des de Tarragona dos vaixells de reduït tonatge de l'empresa Condeminas S.A. feien el recorregut setmanal Tarragona-Marsella-Gènova i van transportar, durant molts anys, bona part de les exportacions espanyoles d'avellana. El principal comprador, la firma Hochstrasser, de Suïssa, la rebia pel port de Gènova des d'on les distribuïa. Per tren també es distribuïen avellanes cap a altres zones de la península. La mitjana anual d'avellanes exportades en el quinquenni 1948-52 fou de 5.123 tones (Pijoan, 2000).

La intervenció va repercutir en la disminució de la producció i l'ocultació de les collites per part dels pagesos els quals ja no cobrien les despeses de producció. Concretament el preu de taxa es fixà l'any 1948 en 10,75 pessetes quan abans del decret era de 13,80 pessetes (Anguera, 2003/2). Aquest fet provocà el desconcert entre els 2000 productors del Camp de Tarragona afectats pel monoconreu de l'avellaner i molts d'ells optaren per altres conreus no intervinguts.

La manca d'ingressos de la gent del Camp va repercutir en el comerç detallista de Reus. Els botiguers van activar mecanismes molt variats: des de campanyes de recollides de firmes entre els establiments comercials demanant la llibertat de comerç de l'avellana –la qual cosa s'aconseguí a partir de 1956– fins la visita al cardenal Arriba y Castro, per demanar la intercessió amb el cap de l'Estat. El cardenal de Tarragona informà que n'havia parlat amb l'esposa del dictador i el fet fou que pocs dies després es publicà el decret de liberalització del comerç de l'avellana (Anguera, 2003/2). A partir de 1953, les cooperatives s'introdueixen lentament en la comercialització de l'avellana. Aquests organismes exportaven a través de Unió Agrària, en qualitat de cooperativa de primer grau. Fins l'any 1967 la cooperativa de la Selva no seria autoritzada com unitat exportadora (Soronellas, 2005).

A finals dels anys 50, el magatem de "Vda. de José M^a Carnicer" es va traslladar al passeig Mata. Els magatzems de la major part de corredors i exportadors es traslladaren també a zones allunyades dels espais residencials i dels carrers més centrals de Reus. La major part se situaren al nord-oest de la ciutat, a la zona compresa entre el passeig Sunyer, el carrer Prat de la Riba, el passeig Mata, el carrer Ample i el del General Moragues.

L'any 1963, al magatzem del Passeig Mata, hi va haver un accident laboral en el qual va morir una treballadora en caure per un cassal. Aquest fet és descrit per Josep M. Carnicer Casas com el més inquietant dels que va viure l'empresa. El fiscal del jutjat de Reus el va qualificar d'accident laboral, però el fiscal en cap de Tarragona va considerar que era homicidi per imprudència i Josep M. Carnicer Casas fou condemnat a dos anys de presó. Gràcies a l'indult que Franco va donar en ser elegit el nou Papa Pau VI els condemnats fins a dos anys i un dia o aquells a qui el fiscal els hi demanava aquesta pena, no van haver de seure al banc dels acusats.

Durant els anys 60 era important per als exportadors mantenir en secret les operacions comercials per tal d'evitar el ball de preus que podia suposar la seva divulgació. La discreció, en un moment en el que els mecanismes de comunicació eren encara molt precaris, podia portar a l'exportador a fer desplaçaments a l'estranger. Josep M. Carnicer Casas explicava:

“Quan no es podia parlar per telèfon amb els països de l'Est, no hi havia línia, el tèlex encara no funcionava i com que les operacions que es feien eren importants, entre 50 i 100 tonelades... calia prendre mesures per evitar qualsevol filtració... m'enviaven un telegrama i em deien: truca'm. Jo ja sabia què volia dir, agafava el tren i me n'anava a dormir a Perpinyà. Des d'allí trucava i pactàvem el preu secretament...” (Soronellas, Martí i Martorell, 2003: 37)

Als darrers anys de la dècada dels cinquanta, amb la liberalització del preu, tornà a augmentar la producció d'avellanes. Les xifres de superfície de conreu i de producció es van mantenir força invariables des d'aquesta dècada fins la dels seixanta. Durant aquests anys, es va intensificar l'extracció de les aigües del subsòl per mitjà de pous i es construïren basses per emmagatzemar aigua. En l'estudi realitzat l'any 1963 per Fontana Tarrats consta que la província de Tarragona ocupava el cinquè lloc entre totes les d'Espanya tenint en compte el nombre de pous (Soronellas, Martí i Martorell, 2003). El 90% d'aquests es corresponen a les terres d'avellaners del Camp de Tarragona, la qual cosa mostra el grau d'inversió que es realitzà per convertir les terres en regadius i així intensificar l'agricultura.

Tot i això, ja a la dècada dels 60, la competència internacional va començar a posar en evidència la fragilitat de les estructures de producció i

comercialització pròpies, produint una gran inestabilitat en la renda dels pagesos. La collita i els excedents d'avellana turca foren, i encara són, els elements claus en la fixació dels preus internacionals de l'avellana. També, en aquest període, es va produir el tancament de dues de les firmes exportadores més importants de la fruita seca, la casa Alimbau i la casa Vilella, ambdues creades en el segle XIX; aquest fet féu entreveure que el comerç tradicional d'exportació començava a trontollar.

Tot i això, durant les dècades dels seixanta i setanta, el mercat internacional va experimentar una evolució favorable, amb importants increments en el consum i en els preus. Aquesta evolució fou impulsada bàsicament pels seus usos industrials, en especial aquells associats al cacau. A Reus es realitzava l'any 1972 l'exportació del 90% de l'avellana produïda a Espanya. El volum d'exportació fou de 555.053 kg en closca i 3.325.608 kg en gra. Les empreses reusenques Grexaval i Nutexport figuraven a la taula espanyola d'exportació amb més de 600 i 450 milions de pessetes (Pijoan, 2000).

El Ministeri de Comerç, l'any 1967, va establir una nova ordenació comercial sobre l'exportació. L'objectiu del canvi de normativa, tenia la finalitat de millorar el volum de les exportacions i aconseguir, en conseqüència, més divises. El preàmbul d'aquesta nova ordenació deia:

“La debilidad económica y financiera de gran número de empresas exportadoras, la escasa dimensión de otras y las operaciones ocasionales sin continuidad, constituyen aspectos negativos de la exportación española que conviene intentar corregir, sin mengua del principio de respeto a la iniciativa privada mediante una adecuada política de ordenación comercial de los sectores exportadores.” (Pijoan, 2000: 286)

Per dur a terme aquesta “correcció” es van crear les Unitats d'Exportació. Aquestes eren societats o associacions d'empreses integrades almenys per cinc firmes exportadores de més d'una zona de l'Estat. Calia disposar d'una marca comercial, tenir magatzem, maquinària i organització adequades o haver fet una exportació mínima anual de 25 milions de pessetes.

A Reus, a finals dels anys 60, es van crear les següents unitats d'exportació: Almellanas SA, Borges SA, Grexaval SA, Nutexport SA, Orexport SA, Realmo SA, Unió Agrària Coop. i MAYRA SA, suposant la desapa-

rició de moltes empreses reusenques d'exportació que havien existit des del segle XIX. Aquestes noves empreses tenien molts avantatges fiscals i financers: un 6% de desgravació fiscal a totes les exportacions realitzades, cobertura de risc comercial fins el 95% mitjançant l'assegurança a l'exportació o crèdits sobre l'exportació. La facilitat per aconseguir crèdits fou molt ben acceptada pel sector exportador de fruits secs que sempre havia necessitat finançament bancari (les empreses podien disposar d'un límit de crèdit, calculat sobre el 30% del total exportat l'any anterior)². Les unitats van comptar amb crèdits oficials i beneficis fiscals; tot i això, la dispersió geogràfica, la varietat de maneres de treballar i un excés d'inversió en infraestructures van fer malfuncionar el sistema.

Vda. de José M^a Carnicer es va associar amb altres empreses de Màlaga, Almeria, Inca (Mallorca), Reus i Alacant. De les inicials d'aquestes ciutats ve l'acrònim de MAYRA. Josep M. Carnicer Casas, l'any 1973, va renunciar al càrrec de gerent de "Vda. de José M^a Carnicer" i es va associar l'empresa a MAYRA SA a on exercí el mateix càrrec.

La nova societat va comprar, l'any 1974, un solar a Reus a la carretera d'Alcolea³ i, fent ús de les diverses subvencions que va rebre, es va construir un gran magatzem mecanitzat. Des d'aquest emplaçament l'activitat es modernitzà. Els exportadors van treballar per aportar el màxim de valor afegit al producte. Es van començar a fer productes elaborats o semi-elaborats en diferents formats: farinetes, làmines, repelats, cremes... MAYRA va ser la primera empresa espanyola que va exportar elaborats d'avellana i ametlla. El volum d'exportacions en els primers anys de funcionament va ser important. Alguns mesos, es van arribar a exportar fins a sis conteni-

² Aquests crèdits, d'un any, a un tipus d'interès molt favorable, van comportar que moltes empreses els invertissin en actius immobilitzats en comptes de destinar-los a la compra de noves existències. Les cases comercials competien, ja no pel prestigi de ser els primers, sinó per aconseguir un límit de crèdit oficial que els permetés renovar sense rebaixa el que tenien concedit de l'any anterior i que havia estat indegudament invertit. Per aconseguir la renovació dels crèdits es van malbaratar molts diners, es feien vendes a baix preu per no perdre clients adeptes ni minvar vendes amb la conseqüent disminució del límit de crèdit oficial. Només es van beneficiar d'aquests ajuts les empreses que tenien una disciplinada administració.

³ Durant la dècada dels 70, i a mesura que Reus anava creixent i augmentava el nombre d'habitants, els magatzems d'aquestes noves empreses (unitats d'exportació) van canviar d'ubicació. La progressiva mecanització de les instal·lacions i la millora dels mitjans de transport de les mercaderies va deixar obsolets els magatzems ubicats a l'interior de la trama urbana reusenca i es van desplaçar als nous polígons industrials situats al voltant de la carretera d'Alcolea.

dors de 24 tones d'avellanes i ametlles. En el magatzem hi treballaven 19 persones: cinc estaven al despatx portant la comptabilitat i la correspondència, quatre homes al magatzem i deu dones fent la feina de triatge.

A finals dels anys 70 sorgiren problemes a l'empresa MAYRA. Josep M. Carnicer Casas els descriguí de la següent forma:

“Aqueixa operació última que va fer el govern de fer ajuntar tots els exportadors d'Espanya, va ser la ruïna de tots els exportadors [...]. La idea potser si que era bona... però s'ha de conèixer també la idiosincràsia dels exportadors. Perquè la idiosincràsia d'un de baix a Andalusia, d'un d'Alacant i d'un d'aquí a Reus o de Mallorca és molt diferent. També, els exportadors es van dedicar més que res a fer edificis, a posar maquinàries i només amb els quartos que els va deixar el govern, [...] se'ls van gastar tots fent magatzems i coses d'aquestes. Un grup havia de ser una cosa homogènia, que tots tinguéssim el mateix pensament. Manejàvem un foterol de diners, i després el problema era a torna'ls, perquè no sabies com els havies de tornar. I llavors, quan faltaven dos o tres mesos pe acabar l'any, es venien les ametlles perquè s'havien de fer els costos. Es venia de qualsevol manera. Allò va ser la ruïna dels exportadors, van caure en un parany... Es va acabar perquè es van acabar els quartos. Tothom va plegar i ja està. Nosaltres no vam fer suspensió de pagaments però vam perdre tots els calers que hi havíem posat.” (citat a: Soronellas, Martí i Martorell, 2003: 41)

Les cooperatives van començar a esdevenir els principals organismes exportadors i el model de comercialització a partir d'exportadors privats no es va poder mantenir gaires anys més. MAYRA SA, l'any 1983, va ser traspasada a Almendra Catalana de la Granadella. La major part de les empreses exportadores de Reus van tancar o van fer fallida durant els anys 80.

5. Conclusions

Després de la crisi de la fil·loxera, Reus reduí dràsticament la comercialització de vi i aiguardent per centrar-se, principalment, en l'exportació de l'avellana, la qual va estar en mans de comerciants privats durant bona part del segle XX. La història de les tres generacions de la família Carnicer

que es dedicaren a aquest negoci, doncs, permet resseguir la trajectòria del comerç de l'avellana a Reus i comprendre com es configuraren les relacions entre el camp i la ciutat. A la vegada, serveix per entendre com els fets que ocorregueren a nivell nacional i internacional (la neutralitat espanyola durant la Primera Guerra Mundial, el crack del 29, la dictadura autàrquica...) determinaren el funcionament d'una societat i una economia centrada en aquest producte.

Els Carnicer són un exemple més de les nombroses empreses que es dedicaren a l'exportació de l'avellana mentre aquesta es comercialitzava de forma poc elaborada, els mercats eren principalment d'abast regional i les cooperatives no s'havien introduït de ple en l'exportació. Avui en dia, les grans agroindústries del sector es basen en la comercialització de productes molt elaborats que requereixen d'una gran infraestructura i tant sols unes poques empreses tenen poder per competir en l'actual mercat global.

Bibliografia⁴

- AMAT, O. (1997) *Estudi socioeconòmic de les cooperatives a Catalunya*. Barcelona. Generalitat de Catalunya.
- AMORÓS, X. (1997) *Històries de la Plaça de Prim*. Barcelona. Empúries.
- ANGUERA I ORTIGA, O. (1990) *El preu de l'avellana al mercat de Reus (1972-1982)*. Reus. Llotja de Reus.
- ANGUERA, P. (1982) *Economia i Societat al Baix Camp a mitjans segle XIX*. Tarragona. Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics de Tarragona.
- ANGUERA, P. (ed.) (2000) *El pantà de Riudecanyes: Documents per a la seva història*. Reus. Centre de Lectura.
- ANGUERA, P. (dir.) (2003/1) *Història general de Reus. Volum 3*. Reus. Ajuntament de Reus i Enciclopèdia Catalana.
- ANGUERA, P. (dir.) (2003/2) *Història general de Reus. Volum 4*. Reus. Ajuntament de Reus i Enciclopèdia Catalana.
- ARAUZO CAROD, J.M. (1998) *L'expansió urbana de Reus. Creixement i canvis socioeconòmics al segle XVIII*. Reus. Associació d'Esudis Reusencs 1998.
- ARNAL, J. (2010). *Una casa, una història. Patrimoni arquitectònic i humà d'una casa de la Selva del Camp*. Barcelona. Departament d'Innovació, Universitats i Empresa.
- ARNAVAT, A. (1987) *L'impacte de la primera guerra mundial sobre l'economia reusenca (1914-1923)*. Reus. Cambra de comerç i indústria de Reus.
- BARCIELA, C. (2003) *Autarquía y mercado negro. El fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959*. Barcelona. Crítica.
- BERTRAN I CUDERS, J. (1998) *Reus i el Baix Camp durant la Dictadura de Primo de Rivera*. Tarragona. Universitat Rovira i Virgili.
- CABANA, F. (1990) *Història econòmica de la Catalunya contemporània*. Barcelona. Enciclopèdia Catalana.

4 Per indagar en l'activitat exportadora de la família Carnicer m'he basat en les notes de Josep M. Carnicer Casas, germà de la meua àvia materna, en les quals explica alguns aspectes de la seva carrera professional com a exportador. Així mateix, també m'he basat en fonts orals; els records i anècdotes que encara perviuen en la meua família han estat de molta utilitat per bastir amb coherència aquest estudi. És interessant assenyalar les dues obres sobre els comerciants d'avellana de Joan Pijoan publicades per la Cambra de Comerç de Reus. En elles l'autor fa un extens treball recopilatori que ha estat fonamental per a comprendre de forma exhaustiva el paper dels exportadors i per a conèixer la complexa trama comercial que es va organitzar al voltant d'aquesta activitat. També cal destacar els llibres de Montserrat Soronellas els quals donen una visió antropològica del tema i, especialment *Aquí es ve a triar!* (2003), en el qual apareixen fragments d'una entrevista que l'autora feu a Josep M. Carnicer Casas.

- CALLEJA XIFRÉ, C.; VILA ABELLÓ, J. (1967) *La economía de la ciudad de Reus y del Campo de Tarragona*. Barcelona. Cámara de Comercio e Indústria de Reus.
- CARDÓ I SOLER, J. (1983) *L'evolució dels conreus al Camp de Tarragona a partir del s.XVIII*. Valls. Institut d'Estudis Vallencs.
- DELGADO, J.M. (et alt.) (1986) *El comerç entre Catalunya i Amèrica, segles XVIII i XIX*. Barcelona. Editorial l'Avenç.
- DIVERSOS AUTORS. (1988) *Memòria 1886-1986: Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Reus*. Reus. Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Reus.
- DIVERSOS AUTORS (Mas Bové). (1981) *Recull de dades bàsiques sobre la producció i el mercat de l'avellana*. Tarragona. Diputació de Tarragona (Fira de l'avellana de Riudoms).
- DUCH, M. (1986) *Reus sota el primer franquisme*. Reus. Centre de Lectura.
- DUCH, M. (1989) *Reus i el Baix Camp durant la II República*. Reus. Centre de Lectura.
- FERRAN, M.; GORT, E.; PALOMAR, S.; TOLDRÀ, M. (2007) *Reus, port de mar: de l'establiment del mercat al projecte del canal*. Reus. Arxiu Municipal de Reus.
- FIGUERAS, A. (1998) "De la vinya a l'avellaner. Crisi i transformacions a l'agricultura". A: ARNAVAT, A. (dir.) (1998) *Reus 1900. Segona ciutat de Catalunya*. Reus. Ajuntament de Reus i Fundació la Caixa.
- GIRALT, E. (dir.) (2006) *Història agrària dels Països Catalans. Vol:3*. Barcelona: Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona.
- LLEONART, P. (1994) *El Baix Camp, escenaris socio-econòmics a l'horitzó de l'any 2000*. Barcelona. Cambra oficial de Comerç i Indústria de Reus.
- MORELL I TORREDEMÈ, J. (1994) *Demografia de Reus i la seva àrea de mercat a l'època moderna*. Tarragona. Diputació de Tarragona.
- PIE I FAIDELLA, J. (1984) *Annals inèdits de la vila de la Selva del Camp*. Tarragona. Institut d'Estudis Tarraconenses Ramon Berenguer IV.
- PIJOAN I JAQUÉS, J. (2000) *Història i present de l'exportació de fruita seca a Reus*. Reus. Cambra de comerç, indústria i navegació.
- PIJOAN I JAQUÉS, J. (2002) *Comerciants de fruita seca de la província de Tarragona a la segona meitat del segle XX*. Reus. Cambra de comerç, indústria i navegació.

- RECASENS I ROVIRA, M. (1992) *La Selva del Camp en el segle XVIII (Població, societat i economia)*. Reus. Centre d'Estudis Comarcal Josep Iglésies.
- SEGARRA I BLASCO, A. (1988) *L'economia de Reus al segle XVIII: El comerç de l'aiguardent*. Reus. Centre de Lectura de Reus.
- SORONELLAS, M. (2005) *Cooperació agrària a la Selva del Camp, 1900-2000*. Tarragona. Edicions El Mèdol.
- SORONELLAS, M. (2006) *Pagesos en un món de canvis. Família i associacions agràries*. Tarragona. Publicacions URV.
- SORONELLAS, M.; MARTÍ, T.; MARTORELL, X. (2003) *Aquí es ve a triar! Els magatzems de fruita seca de Reus i el treball de les dones*. Reus. Publicacions de l'Arxiu Municipal de Reus.
- TASIAS VALLS, J. (1975) *El avellano en la provincia de Tarragona*. Tarragona. Diputación Provincial de Tarragona.
- VILAR, P. (1986) *Catalunya dins l'Espanya moderna*. Barcelona. Edicions 62.